

LE TRAVAIL AGRICOLE DANS LES CIRCUITS COURTS.

Activités de l'aval, intermédiation et prolongement du travail des producteurs.

Léo PERRETTE

Thèse en vue de l'obtention du grade de docteur en sociologie de l'Université de Lille

Préparée sous la direction de Sylvie CÉLÉRIER

Présentée et soutenue publiquement le 18 mars 2024

UNIVERSITÉ DE LILLE

CLERSÉ (UMR 8019) – Centre lillois d'études et de recherches sociologiques et économiques

ED SESAM (73) – Sciences économiques, sociales, de l'aménagement et du management

Avec la participation financière de la **Région Hauts-de-France**

Composition du jury :

Corinne BLANQUART, Directrice de recherche, Université Gustave Eiffel – Examinatrice

Sylvie CÉLÉRIER, Professeure émérite, Université de Lille – Directrice de thèse

Yuna CHIFFOLEAU, Directrice de recherche, INRAE – Rapporteuse

Véronique MARCHAND, Chargée de recherche CNRS, Université de Lille – Examinatrice

Samuel PINAUD, Maître de conférences, Université Paris-Dauphine-PSL – Examineur

Frédéric POULARD, Professeur, Université Paris-Cité – Rapporteur

Bruno VILLALBA, Professeur, AgroParisTech – Président du jury

Remerciements.

Je remercie en premier lieu Corinne Blanquart, Yuna Chiffolleau, Véronique Marchand, Samuel Pinaud, Frédéric Poulard et Bruno Villalba d'avoir accepté de lire et de discuter mon travail dans le cadre de mon jury de thèse.

Faire une thèse est l'illustration typique de l'idée qu'on se fait d'un accomplissement personnel. Pourtant à bien des égards, c'est un travail qui doit beaucoup à des ressources et des dynamiques collectives, et ce même dans la dernière ligne droite, très solitaire, de la rédaction. Je voudrais ici prendre le temps de remercier toutes les personnes qui, à différents moments et à différents degrés, ont contribué à créer des conditions favorables à la réalisation de ce travail.

Cette thèse a été conduite au sein du laboratoire Clersé de l'Université de Lille, avec pour cadre initial un contrat doctoral financé par la région Nord-Pas-de-Calais, devenue région Hauts-de-France. Je remercie ces institutions de m'avoir permis d'engager ce travail en 2017. Dans le même temps, j'adresse des remerciements à Hélène Melin et à Jacques Lemièrre, respectivement pour un stage de master dans le Pas-de-Calais et un voyage d'étude en Belgique qui forgèrent mon intérêt pour les questions agricoles et alimentaires.

Je tiens à saluer et remercier l'ensemble des personnes rencontrées dans le cadre des différents volets de mon enquête, qui ont accepté de prendre le temps pour répondre à mes questions malgré un agenda souvent chargé.

Je remercie par ailleurs Claire Lamine et Bruno Villalba pour les conseils prodigués à l'occasion de nos entrevues annuelles du comité de suivi de thèse.

Mes remerciements les plus appuyés vont ensuite à ma directrice de thèse Sylvie Célérier, dont l'accompagnement m'a été précieux du début à la fin de ce parcours qui aura duré six ans. Elle m'a apporté un soutien actif pour mettre en mots mon projet de recherche et obtenir un contrat doctoral. Elle a de bout en bout suivi mon travail avec régularité, dans une posture

équilibrée entre prise en compte de mes préoccupations et rappel des règles du jeu institutionnel. Elle a fait preuve d'intuition et d'esprit de synthèse pour m'aider à mettre en forme mon questionnement et ma démonstration.

Je la remercie également en tant que coordinatrice du programme de recherche NORE AGRIA, auquel elle m'a associé dès l'entrée en thèse, une expérience qui a contribué à la précision de mon sujet de recherche et à la constitution d'une partie de mon matériau. Pour des raisons similaires, je remercie Nicolas Rouget en tant que coordinateur du programme APROTER auquel je fus également associé.

Ces premières expériences de terrain m'ont sensibilisé très tôt à l'importance du contexte collectif et de la sociabilité professionnelle dans l'exercice de la recherche. Ainsi, au-delà de ces programmes de recherche dédiés aux thématiques agricoles, je remercie plus largement l'ensemble de l'unité de recherche que constitue le laboratoire Clersé.

Merci aux chercheurs et chercheuses que j'ai pu côtoyer à divers degrés dans le cadre des activités du laboratoire, dont une partie furent par le passé mes enseignants et enseignantes, et qui suscitèrent mon envie de poursuivre en doctorat. Merci à la direction du Clersé et aux membres de son conseil de laboratoire pour leurs efforts réguliers afin de mettre en place un environnement favorable au déroulement du doctorat. Merci à l'ensemble des personnels techniques et administratifs de notre unité de recherche, qui fournissent un travail indispensable à la préservation de cet environnement de travail.

Au centre de cette sociabilité professionnelle se trouve le collectif doctoral au sein duquel j'ai évolué pendant six ans. J'adresse mes salutations à tous les doctorants et doctorantes qui le fréquentent ou l'ont fréquenté, ponctuellement ou assidûment, et j'y ajoute mes encouragements pour celles et ceux qui soutiendront après moi.

Parmi ce collectif, il est des personnes dont la compagnie m'est précieuse au-delà de la collégialité et des murs du bâtiment SH1. Je remercie tout particulièrement Klara Babinska, Clément Beunas, François Brasdefer, Ludine Cayla, Benjamin Cordrie, Angèle Ducatillon, Julien

Gradoz, Clotilde Grassart, Alexandre Guérillot, Elsa Massei, Marion Mauchaussée, Amélie Pouillaude, Jenny Rajaonah, Déborah Ridet, Adèle Sébert, Cécile Vasseur et Mariame Wattara pour tout ce qui, avec ou sans lien avec le travail, contribua à mon endurance et à mon épanouissement pendant ces cinq années.

De manière plus générale, et sans avoir ni la place ni la prétention de pouvoir en dresser la liste complète, je tiens à remercier chaleureusement l'ensemble de mes amis, de longue comme de fraîche date, des faubourgs de Fives jusqu'aux plaines d'Azeroth, qui ont été selon les occasions source de soutien, d'enrichissement et de détente, autant d'atouts indispensables à la sérénité et l'endurance que requiert le travail de thèse. J'adresse en outre mes salutations aux personnels de la bibliothèque de Sciences Po Lille, ainsi qu'à l'équipe de la librairie Le Bigle moi et à celle du bar Le Musical à Fives, trois lieux qui ont abondamment contribué à la production de ce travail.

Un remerciement de dernière minute à Jonas Mazot pour son important travail de correction réalisé en un temps record, ainsi qu'à l'ensemble des personnes qui ont prêté main forte pour les relectures.

Enfin, je remercie ma mère et mon frère pour toute l'aide qu'ils ont pu me procurer, tant sur le plan moral que matériel, et ce en dépit des difficultés qui ont parfois été les leurs ces dernières années. Je ne doute pas de la fierté qu'ils ressentiront à mon égard en lisant ces lignes, et je leur retourne toute celle que j'ai pour eux.

Résumé.

La thèse porte sur le travail des producteurs agricoles commercialisant en circuits courts et se base sur des enquêtes menées dans la région Hauts-de-France. Le cœur du projet est de comprendre la nature des transformations du travail induites par l'effacement des intermédiaires industriels et commerciaux dans ces échanges de produits alimentaires, et plus particulièrement pour les producteurs en amont de l'échange. L'abondante littérature sur les circuits courts alimentaires s'est relativement peu intéressée aux activités permettant de concrétiser les engagements et les « promesses » que portent ces systèmes, notamment les activités à l'interface entre la production et la consommation. Dans cette recherche, on examine la place du travail des producteurs dans ces « agencements marchands » singuliers que sont les circuits courts, un travail qui fait l'objet d'enjeux tout autant pratiques que symboliques, et met en exergue le rôle méconnu des intermédiaires commerciaux intervenant dans certains de ces échanges. On souligne les activités spécifiques que les débouchés en circuits courts supposent pour les producteurs, en les rapportant à l'économie globale de leur ferme et aux ressources dont les producteurs disposent pour les mener à bien. On inscrit enfin ces observations dans une interrogation plus large sur la profession agricole et son encadrement.

Ce travail de recherche se situe au croisement de la sociologie des mondes agricoles, de la sociologie des groupes professionnels et de la sociologie économique. De manière secondaire, il s'inscrit aussi dans les thématiques de l'alimentation, des engagements ou encore des politiques publiques.

Mots-clés : agriculture ; circuits courts alimentaires ; systèmes agroalimentaires ; intermédiation marchande ; professionnalisation ; consommation engagée

Abstract.

The thesis focuses on the work of agricultural producers marketing in short supply chains, and is based on surveys conducted in the Hauts-de-France region. The core of the research project is to understand the nature of the labor transformations brought about by the elimination of industrial and commercial intermediaries in these food exchanges, and more specifically for producers upstream of the exchange. The abundant literature on food short supply chains has paid relatively little attention to the activities that enable the commitments and “promises” made by these systems to be put into practice, in particular activities at the interface between production and consumption. This research examines the place of producers’ work in the singular “market arrangements” that are the subject of both practical and symbolic issues, and highlights the little-known role of commercial intermediaries involved in some of these exchanges. We highlight the specific activities that short supply chains entail for producers, relating them to the overall economy of their farm and the resources available to carry them out. Finally, we place these observations in the context of a broader examination of the farming profession and its management.

This research work is at the crossroads of the sociology of agricultural worlds, the sociology of professional groups and economic sociology. In a secondary way, it is also in line with the themes of food, commitments and public policies.

Keywords : agriculture ; short food supply chains ; agri-food systems ; market intermediation ; professionalization ; committed consumption

Sommaire.

Remerciements.....	3
Résumé.....	6
Abstract.....	7
Sommaire.....	8
Introduction générale.....	12
Genèse d'un questionnaire : le travail par-delà l'engagement.....	15
Les circuits courts dans les contestations multiples du système alimentaire dominant .	19
L'étonnement des débuts : des échanges de produits « exotiques »	23
Le tournant de la nuance : formes anciennes, formes hybrides, formes médiées.....	25
L'angle mort du travail de commercialisation	31
Un territoire singulier appréhendé à travers quatre volets d'enquête	34
De la matérialité des circuits courts aux activités professionnelles : un exposé en deux parties.....	46
Première partie. Les circuits courts à l'épreuve de la diversité de leurs matérialisations	52
Chapitre 1. Un territoire d'enquête spécifique et dynamique.....	55
1.1. Un paradoxe agricole.....	57
1.1.1. Une terre de performances agro-industrielles.....	57
1.1.2. Derrière le modèle dominant, une présence accrue de la vente en circuits courts	78
1.1.3. Le cas emblématique de la métropole lilloise.....	86
1.2. Un contexte politique en arrière-plan.....	95
1.2.1. Le nouvel agenda des politiques alimentaires : un cadrage national	96
1.2.2. La transition alimentaire à Loos-en-Gohelle : préfiguration des projets alimentaires territoriaux en région Nord-Pas-de-Calais.....	101
1.2.3. Le programme alimentaire de la métropole lilloise : entre opportunisme et volontarisme.....	106
Conclusion de chapitre	114
Chapitre 2. Enquêter sur les circuits courts et comprendre les dynamiques de leur diversité	115
2.1. Inventorier les circuits courts : un défi méthodologique	116
2.1.1. Deux critères pour l'identification des circuits courts	116
2.1.2. Regarder les circuits courts comme des agencements marchands. La matérialité	

de l'échange en circuit court	121
2.1.3. L'enquête en pratique. Un recensement par le croisement de différentes sources	125
2.2. L'extrême diversité des formes de circuits courts recensées	129
2.2.1. Le pôle de la « vente directe »	131
2.2.2. Le pôle des « systèmes paniers »	133
2.2.3. Le pôle des « intermédiaires plateformes »	135
2.2.4. Le pôle des « intermédiaires magasins »	140
2.3. Une diversité processuelle, fruit des dynamiques de différenciation.....	143
2.3.1. Troubles dans les catégories et circulation des caractéristiques	144
2.3.2. La circulation des caractéristiques : un jeu d'imitation et de démarcation	151
Conclusion de chapitre	161
Chapitre 3. L'enjeu central et partagé du travail des producteurs	163
3.1. Entre le producteur et le consommateur, la persistance des activités « de l'aval »	165
3.1.1. La transformation et le conditionnement	166
3.1.2. Les activités logistiques : stockage et transport des produits.....	167
3.1.3. Le contact avec les consommateurs.....	175
3.1.4. Les activités de l'aval et la persistance du système alimentaire dominant	175
3.2. Le producteur dans le produit. Les circuits courts comme production de garanties sur le travail des producteurs	179
3.2.1. La présence du producteur est un gage de confiance	181
3.2.2. Les intermédiaires doivent produire des garanties.....	186
3.2.3. Promesses, certifications, garanties : la question de la délégation de confiance dans les circuits courts	203
3.3. L'intermédiation, une tension motrice de la diversité dans les circuits courts.....	204
3.3.1. La dialectique de l'intermédiation	205
3.3.2. Une inconnue dans l'équation : le travail des producteurs.....	207
Conclusion de partie.....	209
Deuxième partie. Les inévitables reconfigurations du travail agricole	214
Chapitre 4. Les circuits courts dans les catégories administratives. Un passage par la notion de diversification	221
4.1. Des « activités de diversification » variées et inégalement liées au travail en circuits courts.....	223
4.1.1. La transformation de produits agricoles	226
4.1.2. Le travail à façon.....	230
4.1.3. Les activités d'accueil et de tourisme.....	232
4.1.4. Les autres activités : production d'énergie, sylviculture, artisanat.....	235

4.2. Circuits courts et diversification, une délimitation floue mais une trajectoire commune.....	238
4.2.1. Un cloisonnement thématique et statistique	238
4.2.2. Une mise à distance vis-à-vis de la « production primaire »	243
4.3. Travail agricole et activités « de l’aval » : une présomption d’extériorité.....	249
Conclusion de chapitre	256
Chapitre 5. Les circuits courts dans l’action des conseillers agricoles : « transformer, vendre, accueillir ».....	258
5.1. Regain d’intérêt pour la diversification et acteurs de sa professionnalisation	260
5.1.1. Le réseau du Point Info Diversification.....	261
5.1.2. D’autres acteurs locaux du conseil en diversification	272
5.1.3. Derrière des fonctions communes d’expertise, la persistance de clivages politiques.....	274
5.2. Le prolongement du travail agricole dans différents registres d’activités	278
5.2.1. Transformer, vendre, accueillir : qu’en est-il en pratique ?	280
5.2.2. Un travail agricole qui se prolonge dans la relation aux produits.....	283
5.2.3. Un travail agricole qui se prolonge dans la relation aux publics.....	285
5.2.4. Relation aux produits et relation aux publics : le socle des agencements marchands dans les circuits courts ?.....	288
5.3. Normes, outils et « bonnes pratiques » : la professionnalisation des activités de l’aval	289
5.3.1. La vulgarisation des normes commerciales, techniques et sanitaires	291
5.3.2. La mesure des performances et la production de références	293
5.3.3. Des logiciels dédiés à la pratique du circuit court.....	298
5.3.4. Une mécanisation des activités de transformation et de commercialisation..	303
Conclusion de chapitre	307
Chapitre 6. Les circuits courts dans la ferme. Interférences et contradictions dans les organisations productives	310
6.1. Des conflits de temporalités.....	312
6.2. Les rétroactions de la commercialisation sur la production	321
6.3. Vendre avec un intermédiaire : délégation salubre ou contraintes supplémentaires ?	326
6.3.1. Travailler avec les producteurs : un credo à l’épreuve de nombreux critères..	327
6.3.2. Le travail agricole au rythme de la distribution	333
Conclusion de chapitre	337
Chapitre 7. Les circuits courts dans le métier. Des inégalités en pratique aux différenciations axiologiques.....	339

7.1. Circuits courts et histoires longues : des régularités dans les carrières des producteurs	341
7.1.1. Des caractéristiques socio-démographiques récurrentes dans l'insertion en circuits courts.....	342
7.1.2. ... Mais des discours insistant sur les moments de « bascule » dans la vie des producteurs	346
7.2. Une maîtrise inégale : des gagnants et des perdants du circuit court ?	349
7.2.1. La question prépondérante de la main-d'œuvre	349
7.2.2. Des stratégies spécifiques conditionnées par les expériences antérieures.....	351
7.3. Du « sale boulot » au renouvellement du métier : les fractures discrètes de la profession agricole	354
7.3.1. Des vécus différenciés du travail qui nourrissent des visions divergentes du métier	355
7.3.2. Trois paliers de légitimité du circuit court comme composante du métier	358
7.3.3. Une lecture en termes de segmentation professionnelle ?.....	364
Conclusion générale	366
Les circuits courts en contexte nordiste	369
Des initiatives portées avant tout par les producteurs et les intermédiaires	370
Les intermédiaires des circuits courts : un groupe méconnu dans une position contraignante	373
Les circuits courts comme dispositifs et comme activités	375
Les circuits courts, une affaire collective.....	376
Une partition silencieuse de la profession agricole	378
Perspectives.....	379
Bibliographie.....	381
Publications statistiques, techniques et juridiques (rapports parlementaires, rapports d'études, notes réglementaires, guides et bulletins techniques)	396
Documents à caractère promotionnel (brochures, dossiers de presse)	399
Liste des sigles, acronymes et abréviations.....	400
Sommaire des annexes.....	405

Introduction générale

Le 30 juillet 2022, au cœur d'un été marqué par des records de chaleur et de sécheresse aux conséquences dommageables pour l'agriculture française, l'émission « Grand Reportage » sur France Culture consacre un épisode aux salariés agricoles saisonniers. Au-delà du coup de projecteur mis sur cette catégorie de travailleurs, le contenu de l'émission esquisse des enjeux plus généraux sur le travail en agriculture et la démographie agricole. Des champs de légumes bretons aux pâturages des Pyrénées sont passés en revue des thèmes comme la pénibilité du travail, la crise des vocations, la raréfaction de la main-d'œuvre familiale ou encore les prix peu rémunérateurs des denrées agricoles. Mais il est aussi fait mention d'aspects plus positifs, comme la capacité du secteur agricole à être pourvoyeur d'emplois, en particulier dans les exploitations ayant des productions et des débouchés diversifiés, dont celles qui vendent en « circuits courts ». À ce sujet, une productrice du Sud-Ouest formule l'analyse suivante : « *Tout le circuit ! On n'est pas que producteurs, il faut qu'on conditionne aussi, qu'on transforme pour certains, et puis à la fin, on est le commercial de service quoi ! Et entre, il y a la logistique qu'il faut gérer, aussi, alors que si vous amenez tout à la coopérative, vous livrez et puis on en parle plus. Là, on a de nouveaux métiers qui prennent beaucoup plus de temps*¹ ».

Les commentaires de cette nature sont fréquents de la part des producteurs commercialisant les fruits de leur travail à travers un ou plusieurs « circuits courts », venant ainsi souligner une complexité qui tranche avec l'idée de simplicité que cette expression véhicule. Cette spécificité du travail agricole dans les circuits courts est l'objet central de cette thèse, plus précisément le travail induit par l'effacement des intermédiaires industriels et commerciaux dans ces modes d'échanges. La notion de circuit court renvoie en effet à l'idée centrale de *proximité* et de limitation du nombre d'intermédiaires, entre des producteurs et des consommateurs dans le cadre d'échanges marchands. Majoritairement utilisée pour parler de produits agricoles, elle fait en France l'objet d'une définition précise, adoptée par le ministère de l'Agriculture en 2009 : il s'agit de la commercialisation de produits agricoles, bruts ou transformés, en vente

¹ « L'agriculture au bout de leurs bras », reportage de Anne-Laure Chouin pour l'émission « Grand Reportage », diffusé sur France Culture le 30 juillet 2022 : <https://www.radiofrance.fr/franceculture/podcasts/grand-reportage/l-agriculture-au-bout-de-leurs-bras-1963174>

directe ou faisant intervenir au maximum un intermédiaire entre le producteur agricole et le consommateur final. On résume généralement cette définition par l'expression « zéro ou un intermédiaire ».

Cette définition porte donc strictement sur la proximité économique, mais la notion de circuit court reste étroitement liée à l'idée de proximité géographique (produits locaux), dans les usages courants comme dans les travaux scientifiques. Elle est également chargée de représentations en termes de taille des exploitations agricoles, les producteurs commercialisant en circuits courts étant spontanément identifiés comme des « petits producteurs ». Ce lien relève en revanche du lieu commun, le dernier recensement agricole confirmant que la vente en circuits courts est pratiquée par des exploitations de toutes tailles (Agreste, 2023).

Selon le recensement agricole, une enquête exhaustive sur l'état du tissu agricole français réalisée tous les dix ans, ce sont 23 % des fermes françaises qui commercialisent tout ou partie de leur production *via* un ou plusieurs circuits courts. Cela représente 90 000 exploitations agricoles sur 390 000 en activité en France métropolitaine (Agreste, 2023). En 2010, la vente en circuits courts concernait 19 % des exploitations, 21 % si l'on prend en compte les territoires d'outre-mer où cette pratique est plus implantée (Agreste, 2012). Le phénomène est donc en progression, ceci alors que la France continue de connaître une diminution rapide du nombre d'exploitations agricoles et des emplois qui y sont liés, avec 100 000 exploitations ayant cessé leur activité entre 2010 et 2020.

Les circuits courts bénéficient d'un éclairage médiatique régulier, par exemple à la faveur du confinement du printemps 2020 où cette forme d'approvisionnement a connu une progression notable. Depuis le 11 mai 2020, jour de la levée du confinement, la radio France Bleu Nord diffuse tous les jours un billet rapide de moins de deux minutes intitulé « Circuits courts » où sont mis à l'honneur des producteurs agricoles, des artisans et des restaurateurs du département qui commercialisent ou qui s'approvisionnent de cette manière². L'expression de circuits courts s'est aussi installée dans le vocabulaire des collectivités publiques et des

² <https://www.francebleu.fr/emissions/circuit-court-fb-nord/nord>

entreprises de distribution de biens alimentaires, où elle est chargée d'une connotation positive. Les circuits courts sont en effet parés de différentes vertus qui en font le support d'une consommation engagée (Dubuisson-Quellier, 2009) ou du moins caractérisée par une exigence de « qualité » (Goodman, 2003), ayant trait à la fois aux propriétés gustatives, nutritionnelles et sanitaires des produits, à la rémunération des producteurs, à l'ancrage territorial et à l'impact environnemental des manières de produire ou de s'approvisionner. En dépit de cette légitimité institutionnelle croissante, les usages du terme en dehors du champ scientifique ou du monde agricole font rarement appel à la définition officielle, aussi concise soit-elle.

Si le phénomène désigné par l'expression de « circuits courts » est rarement défini de façon explicite, c'est parce que ses manifestations sont multiples et que leur délimitation fait débat. Certaines sont récentes et revêtent une dimension militante et innovante, tandis que d'autres s'inscrivent dans l'histoire longue de la commercialisation ordinaire des denrées agricoles. Une abondante littérature scientifique a été produite en France depuis une vingtaine d'années pour rendre compte de cette diversité, en dresser les contours et en qualifier les dynamiques. Ces travaux ont par la suite éveillé l'intérêt de l'administration agricole d'une part, dont il a résulté la définition donnée plus haut, et des collectivités territoriales d'autre part.

S'insérant dans le champ plus large des « systèmes agroalimentaires alternatifs » (Deverre et Lamine, 2010) ou « systèmes alimentaires alternatifs » (Le Velly, 2017), les circuits courts ont été dans un premier temps interrogés à travers les thématiques de l'engagement (pour les producteurs comme pour les consommateurs), de l'innovation sociale et de l'alternativité. Cette première série de travaux s'est focalisée sur des formes récentes et singulières de circuits courts, notamment les AMAP (Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne), dans lesquelles la dimension alternative des façons de commercialiser est étroitement liée à la dimension alternative des manières de produire. Les circuits courts sont alors initialement associés à des modes de production plus écologiques, en particulier le mouvement de l'agriculture biologique, et le caractère « court » et « local » des échanges s'inscrit dans le prolongement de cette exigence écologique.

Par la suite, les questionnements se sont au contraire déplacés vers le sujet de l'hybridation de ces formes d'échange avec les filières agroalimentaires dominantes, à mesure que des travaux montraient qu'ils correspondaient aussi à des formes traditionnelles de commercialisation pratiquées dans les exploitations en agriculture conventionnelle (vente directe à la ferme ou sur les marchés), ou encore à mesure que des intermédiaires extérieurs au monde agricole tentaient de pénétrer le marché des circuits courts (grandes entreprises de la distribution alimentaire ou jeunes entreprises des plateformes numériques).

Dans le même temps, les circuits courts ont fait l'objet d'une institutionnalisation progressive, d'abord par la mise en place d'une définition et d'un plan d'action pour leur développement de la part du ministère de l'Agriculture, puis à l'échelle locale lorsque les collectivités ont vu dans ces systèmes alimentaires, nécessairement ancrés dans leurs territoires même si leur définition n'explicite pas de critère géographique, un outil idéal pour mettre en place des politiques agricoles et alimentaires génératrices de consensus. C'est néanmoins à la faveur de cette instrumentalisation que les circuits courts ont commencé à être appréhendés davantage dans leur dimension opérationnelle plutôt que théorique, ce qui a contribué à mettre en lumière les nombreux aspects concrets, techniques et économiques, qui déterminent leur fonctionnement et parfois font obstacle à leur développement ou à leur adoption par les producteurs.

Genèse d'un questionnement : le travail par-delà l'engagement

Les circuits courts sont donc à la fois un objet scientifique et une catégorie performative, mobilisée aussi bien par l'action publique que par les organisations professionnelles agricoles et différents acteurs commerciaux. Mon intérêt à leur égard se nourrit de ces deux dimensions. C'est en 2015, dans le cadre de mes études de master 1 et 2, que je me familiarise avec la notion de circuit court et que je formalise mon questionnement quant à la place du travail des producteurs au sein de ces systèmes, à l'époque encore majoritairement appréhendés sur le plan des échanges et des liens.

Je réalise alors un stage de recherche au sein de la ville de Loos-en-Gohelle, ancienne ville minière située dans le Pas-de-Calais. Ce stage s'inscrit dans une dimension de recherche-

action, puisqu'il est un des axes d'un programme de développement territorial porté par la municipalité et intitulé « Ville et Transition Alimentaire » (VITAL). Ce plan d'action consiste en une série de projets visant à construire et à promouvoir des filières alimentaires courtes, locales et écologiques, en mettant en relation les différents opérateurs de l'alimentation à l'échelle de cette petite ville de la périphérie de Lens. Cela comprend des producteurs agricoles implantés ou cultivant des terres sur la commune, des structures de restauration collective pour les enfants ou les personnes âgées, des petits commerces, des associations de jardins ouvriers et autres collectifs représentant les habitants. Mon enquête cible prioritairement la question des conduites alimentaires des habitants, afin de savoir si celles-ci se trouvent modifiées par les initiatives liées à ce programme alimentaire, dont les premiers jalons ont été mis en place dès 2011³.

La formation dans laquelle cette expérience s'insère est un master spécialisé dans les « Métiers de l'Expertise du Travail et des Associations », et qui n'est donc pas centré sur les enjeux agricoles ou alimentaires. Réalisé à l'Université de Lille et dispensé par des enseignants-chercheurs membres du laboratoire Clersé⁴, ce master met néanmoins l'accent sur la porosité entre travail et engagement que l'on peut observer dans les structures de l'économie sociale et solidaire, le militantisme politique, syndical ou associatif, et plus largement dans toute forme d'action collective qui revendique un caractère bénévole et non marchand.

Cette grille de lecture entre alors en résonance avec mon terrain de recherche, où je constate une difficulté des acteurs locaux de l'alimentation à « faire système », en dépit de leur volonté apparente d'y parvenir. C'est lors d'entretiens avec des acteurs de la restauration collective (cuisiniers, gestionnaires, directrices d'établissements et représentants des usagers) que j'interprète leurs difficultés d'articulation avec les producteurs de la commune comme le fruit des différentes contraintes qui organisent le travail des uns et le travail des autres. Entre rédaction du cahier des charges des appels d'offres, rythmes et volumes de livraison, calibres et diversité des légumes, prix des repas et attentes parentales, l'activité de restauration s'inscrit dans des rationalités et des matérialités distinctes de celles qui organisent le travail

³ Ce contenu de ce programme, ainsi que les conclusions de la recherche que j'ai menée, seront restitués plus amplement au 1.2.2. du chapitre 1 de la thèse.

⁴ Centre Lillois d'Etudes et de Recherches Sociologiques et Economiques.

des producteurs.

Par ailleurs, au printemps 2016, je prends part à un voyage d'étude portant plus directement sur l'agriculture et localisé en Belgique dans le « pays de Herve », région d'élevage laitier semblable à la Thiérache. Nous sommes dans le contexte de la fin des quotas laitiers décidée par l'Union européenne en 2015, une politique de libéralisation qui inquiète les producteurs, notamment ceux qui produisent des volumes modestes. Ce territoire est choisi pour l'étude car il a fait l'objet de deux films par le réalisateur belge Jean-Jacques Andrien, né dans la région. *Espacés de trente ans*, *Le grand paysage d'Alexis Droeven* (1981) et *Il a plu sur le grand paysage* (2012) traitent des effets de la modernisation agricole et des politiques de l'Union européenne sur le tissu agricole local. Le premier met en scène la fin de la paysannerie traditionnelle, tandis que le second évoque le désarroi de ceux qui se sont maintenus dans l'agriculture et en particulier dans l'élevage laitier, travail contraignant, peu rémunérateur et qui toutefois peut difficilement s'affranchir des débouchés dans l'industrie laitière.

Dans le cadre de ce voyage, nous rencontrons une dizaine d'éleveurs représentant des générations et des tailles de fermes différentes, dont certains fabriquent également du fromage avec le lait de leur ferme. La production de ce « fromage de Herve » apparaît pour eux comme un facteur de survie face à la probable baisse des prix du lait vendu à l'industrie, si la fin des quotas permet aux plus grandes fermes d'augmenter leurs volumes. Néanmoins, les producteurs qui fabriquent le fromage dans les conditions les plus artisanales sont confrontés aux investigations répétées des autorités sanitaires. L'exemple de l'un d'eux, contraint d'arrêter l'activité après ce qu'il présente comme un acharnement administratif, dans le film de 2012 et par la suite auprès de notre collectif, m'a particulièrement marqué.

À la suite de ces échanges et de ces visites de fermes, je prends la mesure de deux choses : que les convictions en faveur d'autres manières de produire et de commercialiser sont aussi le fait de producteurs « conventionnels », ce dont je trouverais ensuite la confirmation dans la littérature, mais également que ces convictions ne sont pas des conditions suffisantes à la mise en œuvre et à la pérennité de ces pratiques. L'exemple de la transformation laitière laisse entrevoir la somme de contraintes techniques et réglementaires auxquelles font face les

producteurs qui cherchent là une autre source de revenus, ou un autre sens à leur métier. Je mets cette expérience en rapport avec le constat, fait lors de mon stage à Loos-en-Gohelle, de la difficulté à faire travailler ensemble les producteurs bio de la commune et les structures de restauration collective, pourtant géographiquement très proches, et ce malgré une forte adhésion de l'équipe municipale aux objectifs de relocalisation alimentaire.

Ayant en outre un intérêt pour les questions agricoles, alimentaires et écologiques dans leur ensemble, et étant personnellement impliqué dans quelques initiatives de cet ordre, je choisis de construire un projet de recherche sur la base de ces questionnements afin de candidater en doctorat. Je déplace alors mon regard sur les systèmes agroalimentaires alternatifs de la question de la consommation à celle de la production, plus précisément cet enjeu de l'activité et de l'autonomie des producteurs agricoles engagés dans ces systèmes. À son origine le projet porte d'ailleurs sur le « travail dans les systèmes agroalimentaires alternatifs », le resserrement sur les circuits courts à proprement parler interviendra après l'entrée en thèse, à la faveur des premières enquêtes exploratoires et de l'approfondissement de la littérature.

À ce propos, je vais maintenant replacer les circuits courts au sein de l'ensemble de travaux qui ont été produits à leur sujet, souvent à la confluence de plusieurs disciplines, en identifiant les principaux enseignements de cette littérature, ses questions dominantes et ses auteurs récurrents. Cette présentation de la littérature est centrée sur la France, bien que les circuits courts aient des équivalents dans plusieurs pays du « Nord » où la production et la distribution de nourriture sont très majoritairement prises en charge par des filières industrielles. Ils ont notamment fait l'objet d'une abondante littérature en langue anglaise, avec des terrains nord-américains et européens, dont Claire Lamine et Christian Deverre ont produit une synthèse il y a quelques années (Deverre et Lamine, 2010). La notion de circuit court a toutefois eu, en France, une destinée particulière sur le plan politique, avec l'adoption d'une définition officielle qui a fourni un cadre à son utilisation par les organisations professionnelles agricoles ou les collectivités territoriales, aspect sur lequel nous reviendrons également et qui légitime ce cadrage essentiellement national.

Ces jalons scientifiques étant posés, je préciserai en quoi la recherche menée dans le cadre de

cette thèse s'inscrit dans le prolongement de cette littérature tout en ayant pour objectif de documenter sous un autre angle le phénomène des circuits courts. Certains apports théoriques issus de ces travaux antérieurs, d'un intérêt majeur pour mes propres analyses, seront repris et décrits avec plus de détails aux moments opportuns, tout au long de la thèse. Il en ira de même pour les résultats de travaux sans lien avec les circuits courts, voire sans lien avec l'agriculture, non mentionnés ici mais utiles par la suite.

Les circuits courts dans les contestations multiples du système alimentaire dominant

Il nous faut d'abord resituer les circuits courts dans le mouvement plus large des systèmes alimentaires⁵ *alternatifs*. Cela est nécessaire en raison du fait que les circuits *courts*, de même que d'autres mouvements comme celui de l'agriculture *biologique* ou du commerce *équitable*, se définissent toujours en opposition avec un système alimentaire dominant ou majoritaire. D'une part, ces systèmes alimentaires alternatifs organisent la production et la distribution de nourriture sur des bases techniques et économiques différentes, d'autre part on prête à ces systèmes des propriétés bénéfiques ou des conséquences moins dommageables par rapport au modèle majoritaire. Résumons un instant comment celui-ci s'organise, afin de mieux concevoir les enjeux posés par le fonctionnement des circuits courts.

Fondateur en France d'un courant de recherche sur « l'économie agroalimentaire », Louis Malassis définit un système alimentaire comme un « *ensemble d'activités coordonnées* » par lesquelles « *les hommes s'organisent, dans l'espace et dans le temps, pour obtenir et consommer leur nourriture* » (Malassis, 1994). Ce système a connu différents modèles dominants à travers l'histoire. Ses continuateurs qualifient le modèle le plus répandu actuellement dans le monde de « *système (ou modèle) agro-industriel tertiarié* » (Rastoin, 2008). Il se caractérise par ses opérateurs économiques nombreux et spécialisés dans des

⁵ L'expression de « systèmes *agro*-alimentaires alternatifs », reprise du terme *agrifood systems* présent dans la littérature anglophone, est également en usage. Elle sert notamment à souligner que certaines alternatives se concentrent sur les techniques agronomiques et le changement des modes de production agricole, indépendamment de la question de l'organisation du système alimentaire dans son ensemble. Pour ma part, je conserverai l'expression de « systèmes alimentaires alternatifs », dans la mesure où l'articulation entre production et consommation est systématiquement présente dans mon objet.

étapes précises de la production ou de la distribution de nourriture.

On peut distinguer cinq catégories d'acteurs occupant des positions récurrentes et fixes dans les systèmes alimentaires, selon une organisation segmentée qui va « *de l'amont vers l'aval* » : les industries des « agrofournitures » (fertilisants de synthèse, semences, produits phyto et zoo-sanitaires, machines agricoles), les producteurs agricoles eux-mêmes, qui produisent les « matières premières » végétales ou animales, les industries agroalimentaires (IAA) qui les transforment en produits de consommation finale, les entreprises de distribution et le secteur de la restauration hors foyer (RHD), collective ou commerciale⁶. Les deux dernières catégories sont à l'interface avec les consommateurs. Pour ce qui est notamment des étapes de la transformation et de la distribution, plusieurs entreprises peuvent intervenir successivement.

Autour de cette « chaîne » gravitent des industries, des services et des administrations, « *pas nécessairement spécialisés dans la production alimentaire mais dont la présence est indispensable* », comme les banques, les industries de l'énergie, les entreprises des transports et de la logistique, les établissements de formation et de recherche publics ou privés, l'État et les collectivités territoriales (Rastoin et Ghersi, 2010, p. 21-22). À noter que la contribution de tous ces acteurs à l'organisation du système alimentaire ne s'appréhende pas uniquement en termes d'activités concrètes, mais aussi en termes de production de normes qui cadrent l'activité des autres.

On constate donc qu'un nombre important d'acteurs séparent le producteur agricole du consommateur final. On remarque en outre que la description du modèle d'organisation majoritaire se fait en recourant à différentes métaphores telles que « chaînes », « filières » ou encore l'image fluviale de « l'amont » et de « l'aval », pour exprimer le nombre important d'acteurs et la division du travail entre eux selon une « *conception linéaire et mécanique* » (Poulain, 2013, p. 188). Si cette représentation « amont – aval » est une simplification (nous avons vu que d'autres acteurs interviennent « autour » de la chaîne), elle nous sera toutefois

⁶ D'autres schématisations proposent de distinguer les « transformateurs » (industries agroalimentaires), les « négociants » (coopératives, commerce de gros, centrales d'achats) et les « distributeurs et restaurateurs » directement au contact des consommateurs (CERDD, 2014).

utile pour les analyses développées dans la thèse.

Le nombre d'intermédiaires au sein des systèmes alimentaires relevant du modèle dominant n'est toutefois pas l'élément le plus saillant de la critique dont ils font l'objet. Si chaque étape de la chaîne se caractérise par des logiques de spécialisation et d'intensification⁷ (en capitaux investis comme en rendements émis), un effet de concentration du pouvoir économique s'observe à mesure que l'on progresse de l'amont vers l'aval, les acteurs étant de moins en moins nombreux, réalisant des marges plus importantes et générant davantage de chiffre d'affaires. « *Au total, le système alimentaire mondial est dominé par une quarantaine de très grandes firmes multinationales [...] Ces firmes se répartissent de façon à peu près équilibrée en nombre entre l'agrofourriture, l'industrie agro-alimentaire et la distribution/restauration* » (Rastoin, 2008, p. 64)

Cette configuration est globalement défavorable pour les producteurs agricoles, ainsi que le reconnaît un précédent ministre de l'Agriculture dans le préambule du « *projet de loi sur l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire* », dite « loi EGAlim », adoptée en 2018 : « *Sur le plan économique en effet, les filières agricoles et agroalimentaires se caractérisent par une forte dissymétrie entre l'amont (la production), très atomisé, et l'aval (la distribution) très concentré. Il en résulte une répartition de la valeur défavorable aux producteurs, qui ne bénéficient pas, au sein des filières, d'un pouvoir de négociation équilibré* » (Travert, 2018, p. 3).

Trois ans plus tard, sous la mandature de son successeur, les choses ne se sont guère améliorées : « *Nous sommes toujours dans un rapport de force qui est inversement proportionnel à la concentration des opérateurs. Les plus forts et les mieux organisés, en l'occurrence la grande distribution et les grandes entreprises, sont les gagnants du système actuel [...] Les agriculteurs, moins bien organisés et moins bien équipés pour la négociation,*

⁷ Lesquelles induisent par ailleurs de nombreuses « externalités négatives » en termes d'impact environnemental (accaparement et épuisement des ressources naturelles, émissions de gaz à effet de serre et autres sources de pollution, artificialisation des milieux naturels et diminution de la biodiversité...) ou de santé humaine (baisse de la qualité nutritionnelle des produits, produits trop « gras, salés, sucrés » sources de maladies cardio-vasculaires, risques liés à la présence d'additifs ou de résidus de pesticides, zoonoses...). Elles ne sont pas directement en jeu dans le cadre de cette thèse mais figurent évidemment à l'arrière-plan, ne serait-ce que par la consommation de produits en circuits courts est en partie motivée par la réduction de ces différents risques.

sont le maillon faible de la filière. Les distributeurs se portent globalement bien, ainsi que la plupart des transformateurs. » (Papin, 2021, p. 3)

Pour les producteurs agricoles, la seule source d'augmentation des revenus réside alors soit dans l'augmentation des volumes, qui elle-même n'est rendue possible que par davantage d'investissements pour augmenter les surfaces et les rendements, soit dans le contournement des intermédiaires, de sorte à capter la valeur ajoutée du produit vendu au consommateur. C'est l'un des principaux arguments en faveur de la commercialisation en circuits courts.

Mais le pouvoir des acteurs économiques « de l'aval » sur les producteurs agricoles ne s'exprime pas uniquement à travers la question de la rémunération. La subordination porte également sur le contenu même du travail agricole, la division du travail au sein des filières conduisant le producteur à une « *perte de la maîtrise de l'ensemble du processus de production* », qu'Estelle Deléage désigne, en reprenant les mots André Gorz et dans un parallèle avec le salariat industriel, comme une « *hétéronomie* » qui débouche sur des « *situations d'aliénation* » (Deléage, 2017, p. 38).

Les sciences sociales, tout comme l'actualité et les productions culturelles, n'ont pas manqué de montrer les conséquences que cette situation de dépendance peut produire sur la vie des producteurs agricoles et leur rapport au travail. On fait évidemment référence à une détresse financière et psychologique régulièrement exprimée, une identité sociale fragilisée, et au taux de suicide important dans cette profession, en particulier dans certains secteurs comme l'élevage (Salmona, 1994 ; Porcher, 2003 ; Deffontaines, 2014 ; Célérier, 2014).

La réputation positive des circuits courts tient donc également à l'idée que les producteurs y jouiraient d'une plus grande autonomie dans la détermination des finalités de leur travail, de même que des moyens d'y parvenir. Mais cette supposition relève peut-être d'une forme de syllogisme, selon laquelle puisque le travail agricole en contexte de filières longues est « hétéronome », du fait de la prépondérance des intermédiaires de l'aval, celui-ci serait nécessairement « autonome » dans les circuits courts, en raison de leur absence.

La question de recherche qui traverse cette thèse exprime un doute quant à cette déduction. Elle est centrée sur l'hypothèse que si les intermédiaires constitutifs du système alimentaire dominant sont absents, ou rarement présents, dans les circuits courts, et que cette absence est souhaitée, celle-ci ne va pas sans poser problème du point de vue de la coordination des activités, pour reprendre la définition de Louis Malassis. En effet, si les opérateurs situés entre le producteur agricole et le consommateur (grossistes et négociants, transformateurs, distributeurs) ne sont pas ou peu présents dans les circuits courts, qu'advient-il des différentes opérations que ces acteurs prenaient en charge ? Si l'éviction des intermédiaires représente autant de valeur ajoutée que le producteur va pouvoir récupérer, qu'en est-il des activités qui génèrent cette valeur ? Et si cette éviction est l'occasion de restaurer une relation plus transparente et plus solidaire entre les producteurs et les consommateurs, cette rencontre se produit-elle spontanément ou un travail est-il nécessaire pour l'organiser ?

La littérature sur les circuits courts ne s'intéresse que très partiellement à cette question du *travail* de commercialisation. Non pas que la commercialisation soit en elle-même un angle mort, elle est au contraire évidemment au centre de ce champ de recherche, mais parce que celle-ci est majoritairement appréhendée soit sous l'angle des relations entre acteurs et de leur capacité à former des systèmes alimentaires qui s'établissent dans la durée, pour les travaux sociologiques, soit en termes de marchés et de revenus, pour les approches plus économiques.

L'étonnement des débuts : des échanges de produits « exotiques »

Inspiré de systèmes déjà en place à l'étranger, comme le « *teikei* » au Japon (Amemiya, 2011) ou le « *Community Supported Agriculture* » en Amérique du Nord (Deverre et Lamine, 2010), le mouvement des AMAP (Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne) émerge en France au début des années 2000, plus particulièrement dans le Sud-Est et essaime ensuite partout dans le pays. De même, il se cantonne dans un premier temps à la production et l'échange de fruits et légumes et s'étend ensuite à d'autres catégories de produits. Ces modes d'échange reposent sur une logique d'engagement sur le long terme d'un collectif de consommateurs auprès d'un producteur, dont ils achètent à l'avance la production qui est ensuite livrée chaque semaine sous forme de « paniers ». À ce titre, on parle parfois de

manière plus large de « système d'abonnement à un panier », pour inclure les formes qui dérogent à certains principes inscrits dans la charte des AMAP.

Ce phénomène naissant suscite un intérêt scientifique immédiat. Plus que l'engouement des consommateurs pour l'origine locale et écologique des produits, c'est le bouleversement des cadres habituels de la relation marchande d'une part, de l'engagement politique d'autre part, qui interpelle dans leur fonctionnement, comme l'ont bien cerné Claire Lamine et Sophie Dubuisson-Quellier dans un des premiers articles sur la question (2004). Aussi, bien que les AMAP soient avant tout le cadre dans lequel un producteur réalise un projet, économique, politique et personnel, d'installation en agriculture (Botte et Villalba, 2021), les premiers travaux à leur sujet s'interrogent d'abord, dans une perspective de sociologie économique, sur la singularité des échanges qui y ont lieu, notamment en termes de garanties pour les consommateurs (Rodet, 2012). Cette singularité explique sans doute que les AMAP soient demeurées un objet d'étude prisé en dépit du constat qu'elles « *ne constituent pas un fait statistique majeur* » (Olivier et Coquart, 2010) dans la commercialisation de produits agricoles, même vingt ans plus tard.

Dans les premiers temps de la littérature sur les circuits courts, la question du mode de commercialisation n'est pas toujours nettement distinguée de celle du mode de production. Dans le cas des AMAP c'est bien sûr le mode de commercialisation qui est l'élément le plus singulier et le plus étudié, mais les AMAP participent aussi de l'évolution des mouvements de l'agriculture paysanne ou de l'agriculture biologique. En outre, les circuits courts sont souvent considérés comme des « innovations » (Chiffolleau et Prevost, 2012), certes plus sociales que techniques, mais on peut à ces différents égards rapprocher les travaux sur les circuits courts de ceux qui portent plus largement sur la diffusion des pratiques et modes de production écologiques.

Parmi ceux-ci, on trouve évidemment des recherches ayant un angle de vue agronomique (Coquil, Béguin et Dedieu, 2014), mais on trouve également des approches interrogeant la transmission des techniques en tenant compte du poids de l'environnement professionnel (Chrétien, 2016) ou par des acteurs locaux non agricoles (Cardona, 2014). Des travaux

questionnent en retour les tensions et les partitions du groupe professionnel agricole suscitées par la diffusion de ces techniques (Goulet, 2008). Enfin, certains montrent que cette régulation professionnelle porte aussi sur l'activité de commercialisation, en agriculture biologique notamment (Dondeyne, 2012).

Si tous ces travaux ne s'intéressent pas nécessairement aux AMAP, ils forment néanmoins un *continuum* traversé par des thématiques similaires, relatives à la conversion, à l'engagement, à l'alternative, bref à tout ce qui caractérise une séparation vis-à-vis du système alimentaire dominant. Dans un second temps d'autres recherches, ainsi qu'une appropriation politique croissante du sujet, vont au contraire favoriser une lecture en termes d'hybridation.

Le tournant de la nuance : formes anciennes, formes hybrides, formes médiées

En 2007, soit finalement assez peu de temps après l'apparition des AMAP en France et l'essor des travaux portant sur ces formes nouvelles d'échange, une courte publication va marquer un moment charnière dans la construction du champ de recherche sur les circuits courts. Dans le cadre d'un projet sur le thème de l'alimentation locale et du développement rural, Yuna Chiffolleau, sociologue au département SAD de l'INRA à Montpellier, et Lydie Chaffotte, ingénieure d'études du projet, vont proposer, sur la base d'une enquête dans le département de l'Hérault, la première typologie des formes de vente en circuits courts en France (Chaffotte et Chiffolleau, 2007).

Cette typologie repose sur le croisement de deux critères : l'absence (vente directe) ou la présence d'un intermédiaire (et un seul), et la dimension individuelle ou collective de la vente. Cette classification simple inclut pourtant une vingtaine de formes, et la mise en évidence de cette diversité aura pour effet de relativiser la centralité des AMAP dans le mouvement en faveur des échanges de proximité. Les chercheuses les qualifient tout de même de formes « innovantes », de par leur dynamique collective et l'engagement des consommateurs sur la durée, par rapport aux formes plus traditionnelles de la vente directe (à la ferme, sur les

marchés) ou avec intermédiaire (commerçants, restaurateurs, et même grande distribution)⁸.

Si cette typologie reste en partie dépendante de la nomenclature sur la vente de produits agricoles déjà en place⁹, elle est néanmoins un acte fondateur de la construction des circuits courts comme objet à part entière au sein de la littérature sur les systèmes alimentaires alternatifs. En montrant la diversité des formes et l'antériorité de certaines, y compris chez des producteurs en agriculture conventionnelle sur la durée, cette typologie invite à dissocier en partie la question des modes de commercialisation de celle des modes de production. Dans le sillage de cette courte publication, des ouvrages collectifs viendront documenter ces expressions plurielles du phénomène, selon les formes mais aussi selon les régions (Maréchal, 2008 ; Traversac, 2010).

Ce qui contribuera toutefois le plus à délimiter les circuits courts comme sous-ensemble des systèmes alimentaires alternatifs est le traitement politique dont ils vont faire l'objet peu de temps après. En janvier 2009, le ministère de l'Agriculture et de la Pêche réunit un groupe de travail, dit « groupe Barnier » en référence au nom du ministre de l'époque, chargé de dresser un état des lieux des circuits courts en France, d'évaluer les atouts qu'ils représentent pour l'agriculture française, en termes de solutions de commercialisation mais aussi en termes de « *consommation durable et responsable* » et de « *renforcement du lien au territoire* », et enfin de faire des propositions visant à faciliter leur (groupe Barnier, 2009). Rassemblant plus de 40 organisations représentant des intérêts variés, des syndicats agricoles aux associations de défense des consommateurs, le groupe est traversé par des tensions portant notamment sur la définition des circuits courts et la légitimité des uns et des autres à les incarner.

Si la typologie précédente sert de base, il existe toutefois une divergence sur le fait d'introduire aussi des critères portant sur les modes de production, en particulier le degré d'écologisation des pratiques. Yuna Chiffolleau, qui participe à ce groupe de travail de même que d'autres

⁸ Pour une vue d'ensemble, le schéma présentant l'ensemble des formes identifiées à l'époque est reproduit en annexe.

⁹ À noter que l'expression de « circuits courts » existait déjà dans le vocabulaire agricole avant même que n'émerge le champ de recherches sur les systèmes alimentaires alternatifs, et que ces modes d'échange faisaient l'objet d'un intérêt institutionnel dès les années 1990, notamment dans le cadre des programmes de l'Union européenne pour le développement des territoires ruraux (François *et al.*, 2000).

chercheurs de l'INRA comme Danièle Capt et Jean-Baptiste Traversac, décrira ce clivage comme l'opposition entre deux « modèles » du circuit court (Chiffolleau, 2019). Le modèle « Métier » est représenté par des producteurs qui produisent en agriculture conventionnelle, pratiquent des formes de vente traditionnelles et revendiquent une complémentarité de ces débouchés avec ceux des filières agroindustrielles. Les tenants du modèle « Durabilité » revendiquent au contraire une définition plus restreinte du mouvement et avec une ambition alternative plus marquée vis-à-vis des filières longues. Les AMAP, et plus généralement les organisations liées au mouvement de l'agriculture paysanne, s'inscrivent dans cette seconde approche, qui correspond en outre aux formes de circuits courts les plus étudiées et les plus médiatisées.

C'est cependant la vision portée par les organisations agricoles majoritaires, que Jean-Baptiste Paranthoën qualifie « *d'acceptation corporatiste* » centrée sur une « *définition économique* », qui l'emportera au terme de ces débats cadrés par un laps de temps très court et un objectif de consensus imposé par le ministère (Paranthoën, 2015, p. 135). Ce rapport produit par le groupe Barnier, figurant en annexe de cette thèse, sera néanmoins suivi d'effets. Sur la base de la définition, désormais officialisée dans le Code rural, de « zéro intermédiaire ou un au maximum », le recensement agricole suivant permettra d'objectiver la part non négligeable des fermes françaises qui ont recours aux circuits courts, une sur cinq environ (Agreste, 2012). Un plan d'action, lui aussi dit « Plan Barnier », sera mis en place à la fois pour produire des connaissances sur les circuits courts¹⁰ et pour lever certains freins à leur développement, comme la formation et l'installation des producteurs qui portent des projets en circuits courts.

À partir de cette séquence au tournant des années 2010, les circuits courts vont connaître un « *changement d'échelle* » (Chiffolleau, 2019, p. 40), et ce pour trois raisons. Premièrement, l'action du ministère elle-même va faire évoluer le niveau des enjeux, en donnant au phénomène une définition officielle, une objectivation statistique (dès le recensement agricole de 2010), et un plan d'action pour son développement.

¹⁰ Notamment produire des indicateurs sur leurs performances techniques et économiques (quels revenus estimés pour quelles quantités vendues, dans le cadre de quel circuit ?), tel que cela se fait pour les différentes activités de production.

Ensuite, cet intérêt politique pour les circuits courts, exprimé à une échelle nationale mais sectorielle, en tant qu'enjeu de développement pour le monde agricole, va se doubler de nombreuses appropriations par des collectivités locales, notamment des grandes métropoles régionales (Brand, 2015), sous la forme de politiques de « gouvernance alimentaire » territoriales et transversales. Cette démarche sera confortée et généralisée à partir de 2014 par le dispositif des « projets alimentaires territoriaux » (PAT), un cadre qui fera des circuits courts, et plus largement des systèmes alimentaires alternatifs, une nouvelle catégorie de l'action publique locale, et permettra à de nouvelles catégories d'acteurs (établissements scolaires, restauration collective, action sociale, animation socioculturelle...) d'intervenir dans leur développement.

Troisièmement, le facteur de changement d'échelle le plus commenté, mais pas forcément le plus étudié, est l'immixtion dans ce marché porteur des échanges de produits en circuits courts, d'intermédiaires commerciaux non agricoles, dont la présence est pourtant rendue possible par la définition adoptée par le ministère, fixant la limite à un intermédiaire. Le débat sur la légitimité des intermédiaires commerciaux vient s'ajouter au clivage déjà mis en évidence par Y. Chiffoleau au sein du groupe Barnier entre les producteurs partisans des modèles « Métier » ou « Durabilité », et que cette définition avait par défaut mis d'accord. « *Le climat est tendu : la multiplication des start-ups proposant des paniers sur Internet, associant des produits de différentes origines, et, surtout, le succès commercial et médiatique de La Ferme du Sart, créée fin 2005, inquiètent tout le monde* » (Chiffoleau, 2019, p. 43).

Notons que La Ferme du Sart, qui prendra plus tard le nom de « O'Tera », acquiert un statut emblématique parmi les critiques, car cette entreprise est non seulement pionnière avec son concept de « supermarché des circuits courts » mais surtout liée à une enseigne majeure de la grande distribution, les magasins Auchan. Son fondateur est en effet membre par alliance de la famille de Gérard Mulliez, figure majeure du capitalisme français et originaire du Nord. Compte tenu de ce qui a été dit sur la structuration du système alimentaire dominant, la grande distribution est la catégorie d'acteurs qui exerce le plus de pouvoir et concentre le plus de richesses au sein des filières. L'idée qu'elle puisse prendre des parts sur un marché qui cherche précisément à exister sans elle est vécue comme une prédation par les acteurs des circuits courts déjà en place, et le modèle de la « ferme » du Sart décrit comme une imposture.

Ce magasin ayant été créé dans la métropole lilloise (c'est aussi le cas du premier magasin Auchan), nous aurons l'occasion de revenir sur cette situation.

Ce changement d'échelle des circuits courts se caractérise donc par de nouvelles médiations politiques et marchandes, ce qui dans le cas précis de cet objet met en tension la pertinence de sa définition, fondée sur le faible niveau d'intermédiation. La décennie 2010 va donc voir s'ouvrir une seconde génération de travaux qui « *questionnent en particulier la place occupée par les intermédiaires et par les organisations professionnelles dans nombre d'entre eux* » (Barral et Rodet, 2020, p. 122).

J.-B. Paranthoën consacre sa thèse au paradoxe de cette proximité qui doit souvent être « construite », ce qui favorise la réapparition d'intermédiaires (Paranthoën, 2016). Son travail s'intéresse davantage aux intermédiaires « institutionnels », qui sont rarement pensés comme tels car ils n'interviennent pas directement dans les chaînes de commercialisation, mais plutôt les encadrent. Les militants des mouvements organisant localement des alliances entre producteurs et consommateurs, les élus et les agents des collectivités expérimentant des systèmes alimentaires à l'échelle de leur territoire, les fonctionnaires de l'administration agricole déterminant les cibles des programmes de soutien, les chercheurs produisant des connaissances qui légitiment telle ou telle appréhension du phénomène, ou encore les conseillers des Chambres d'agriculture formant les producteurs sur le terrain, sont autant d'acteurs qui peuvent être considérés comme des intermédiaires, en ce qu'ils contribuent à la mise en forme et à la mise en règle des relations de proximité entre producteurs et consommateurs.

Les dynamiques territoriales de création de filières alimentaires, dont le pilotage associe de multiples acteurs, posent quant à elle la question de l'échelle des circuits courts et de leur débordement au-delà de la définition officielle, inclusive par bien des aspects mais limitante par rapport au critère du nombre d'intermédiaire. Certains marchés locaux se caractérisent en effet par des distances courtes mais des volumes importants, et un recours aux intermédiaires de transformation et de distribution plus difficilement évitable, tels que les marchés vers la restauration collective ou les initiatives de type « marque locale ». Pour penser ces filières « ni

courtes ni longues », où la réintermédiation est rendue nécessaire par le changement d'échelle mais qui restent très ancrées localement, sont apparues d'autres expressions comme celles de « systèmes alimentaires du milieu » (Le Velly *et al.*, 2021).

Ces travaux, dont on peut dire qu'ils portent sur l'institutionnalisation politique et économique des circuits courts, sont à mettre en relation avec ceux qui caractérisent le même phénomène du côté des systèmes alternatifs de production. Si l'institutionnalisation de l'agriculture biologique a été initiée plus tôt, dans les années 1990 (Piriou, 2002), les années 2010 voient quant à elles la question de l'écologisation des modes de production se poser sous le nouveau paradigme de « l'agroécologie ». Cette notion, faisant écho à des principes agronomiques d'abord développés dans des contextes agricoles du « Sud », fait l'objet d'une requalification lors de son importation en France. Ne se référant pas à un mode de production labellisé, elle présente l'intérêt d'inclure un grand éventail de pratiques et de niveaux d'engagement des producteurs dans un récit fédérateur (Arrignon et Bosc, 2015) au service de l'écologisation de l'agriculture française (Lamine, 2017).

Le champ de recherche sur les circuits courts a donc évolué de sorte à prendre davantage en compte la question de l'hybridation et de celle l'intermédiation, sans épuiser l'intérêt pour les thématiques antérieures. La surreprésentation des formes les plus alternatives comme les AMAP, ou les plus traditionnelles comme la vente à la ferme et sur les marchés, tend à donc se résorber dans la littérature, mais celles-ci imprègnent encore fortement les représentations communes des circuits courts.

Face à ces nombreux constats qui mettent en doute l'autonomie des alternatives vis-à-vis du système alimentaire dominant, soit qu'elles le recourent par endroits, soit qu'elles tendent à reproduire ses schémas d'organisation, tout en continuant à se définir en opposition à celui-ci, commence à se poser la question des limites, dans les deux sens du terme, de ce champ de recherche. Ronan Le Velly va alors proposer la notion de « promesse de différence » (Le Velly, 2017) pour continuer de penser la singularité des systèmes alimentaires alternatifs. Nous y reviendrons en détail dans le chapitre 2 où elle sera empiriquement mobilisée, mais résumons-la pour l'instant à l'idée que la portée alternative de ces systèmes s'exprime

davantage en puissance qu'en acte. Les initiatives relevant des systèmes alimentaires alternatifs sont, selon cette perspective, des expérimentations ou des échantillons de ce qui deviendrait un contre-modèle s'il était généralisé, et c'est la tension induite par cette finalité qu'incarne la notion de « promesse ». Si la promesse ne se réalise jamais pleinement, elle reste un moteur de l'action pour les parties prenantes de ces systèmes, et leur fait produire des comportements et des régulations qui n'ont pas cours ailleurs.

L'angle mort du travail de commercialisation

Le champ de recherche sur les circuits courts s'est ainsi fortement élargi ces dix dernières années par rapport à ses débuts. Une thématique reste néanmoins peu présente, celle du travail des producteurs à proprement parler, en particulier le travail qui résulte de l'absence ou de la limitation des intermédiaires de commercialisation. Si une partie de la littérature sur les systèmes alimentaires alternatifs n'a pas manqué de s'intéresser à la diffusion des *pratiques* agroécologiques de production, c'est en revanche moins vrai des pratiques constitutives de l'activité de commercialisation, dont on a surtout questionné la diffusion des *modèles*. Certains pans de la sociologie agricole, préexistants à la recherche sur les circuits courts, se sont toutefois intéressés aux activités peu valorisées au sein du métier mais importantes pour l'économie de certaines exploitations, comme la transformation ou la vente. À cet égard, deux champs de travaux peuvent être distingués.

On trouve d'abord une série de travaux qui débute dans les années 1980 et qui s'interroge sur la persistance de fermes qui « résistent¹¹ » à la logique dominante au moyen de différentes stratégies qui ne relèvent pas pour autant d'un contre-modèle formalisé. Moins spécialisées dans leurs filières de production, elles sont en revanche bien adaptées à leurs territoires, et aux marchés de biens et de services aux particuliers. Les chercheurs qui s'attacheront à décrire cette forme d'agriculture, spécifique sans être uniforme, parleront ainsi d'une « agriculture de

¹¹ Un des premiers ouvrages à ouvrir ce champ de travaux a pour titre « Résistances paysannes » (Pernet, 1982). Le terme de « résistance » doit ici être compris dans un double sens : il désigne à la fois des manières de pratiquer l'agriculture qui, déjà à l'époque, contestent le modèle dominant, mais il décrit aussi des oppositions « passives », des fermes où les recettes de la modernisation sont inapplicables ou inappliquées, notamment en raison de déterminants géographiques (agriculture de montagne), et qui néanmoins survivent. Cette acception particulière du terme de résistance pourrait être davantage mobilisée pour apporter un niveau de nuance supplémentaire dans les débats entre hybridation et alternative.

services » (Muller, 1991 ; Capt, 1997 ; Mondy, 2014) en prenant régulièrement l'exemple de la vente directe et de la transformation de produits fermiers. Ces travaux contribueront à faire reconnaître la « multifonctionnalité » de l'activité agricole (Hervieu, 2002) et à légitimer la figure de « l'entrepreneur rural » comme variantes aux définitions imposées par la professionnalisation agricole (une activité centrée sur la *production de matières premières* et réalisée par un *exploitant agricole*). Si cette lignée de travaux identifie bien le problème que posent les activités de l'aval à la délimitation du métier de producteur agricole, elle ne rend pas forcément compte de ce qui se joue, en pratique, dans l'articulation entre travail de l'amont et travail de l'aval.

Le second champ de recherche qui approche notre objet, cette fois de manière indirecte, est les études interrogeant le travail agricole sous l'angle des rapports sociaux de genre. Ces travaux révèlent que, lorsqu'elles sont présentes, les activités de vente et de transformation représentent un travail conséquent, mais moins visible et moins valorisé car principalement dévolu aux femmes, parfois dans une forme de confusion avec le travail domestique (Barthez, 2005 ; Giraud et Rémy, 2013 ; Annes et Wright, 2017).

Enfin, ce n'est que récemment que des travaux directement inscrits dans la littérature sur les circuits courts se saisissent des spécificités du travail de commercialisation en circuits courts, et de la satisfaction des producteurs vis-à-vis de ce travail, comme objet plus central. La multiplication des recherches visant à évaluer les performances et à produire des « référents technico-économiques » sur les circuits courts dans le sillage du plan Barnier a sans doute contribué à mettre en relief ces enjeux opérationnels. Le plus saillant de ces enjeux est l'allongement du temps de travail qui survient en contrepartie du raccourcissement de la chaîne d'acteurs en aval (Dupré, Lamine et Navarrete, 2017), dans une forme de relation de vases communicants.

Pour Patrick Mundler, qui après avoir travaillé en contexte français enquête désormais sur les circuits courts au Québec, cet allongement revient en effet à « *internaliser les métiers liés à la production de la matière première, à sa transformation (ou à son conditionnement) et à sa distribution. Dans ces conditions, il lui est difficile (en termes d'organisation du travail) et*

coûteux (en termes d'investissement) d'obtenir simultanément un bon niveau de productivité dans les différents métiers, ne serait-ce que pour des raisons d'économie d'échelle. Cela est d'autant plus vrai qu'il aura tendance à diversifier son système de production pour répondre aux attentes de ses clients » (Mundler et Jean-Gagnon, 2017, p. 5). Cet accroissement objectif de l'activité, en quantité comme en diversité de tâches, pose par conséquent la question de si le circuit court « *remplit ses promesses* » sur le plan de la satisfaction personnelle du producteur (Azima et Mundler, 2022). Ces différents travaux semblent s'accorder sur le fait que cette satisfaction est au rendez-vous, et même croît avec l'intensité de la pratique du circuit court, et qu'elle tient à la fois à la nature des tâches et à la nature des relations avec les consommateurs ou les intermédiaires.

C'est un article de Jean-Baptiste Paranthoën et Pierre Wavresky qui exprime sans doute la question de recherche la plus proche des intentions exprimées dans cette thèse. Partant également du constat que le champ de recherche sur les circuits est riche en travaux sur l'appréciation de leur caractère alternatif, sur leurs bénéfices économiques et sociaux ou sur les déterminants de l'engagement des producteurs, les auteurs considèrent qu'il faut dorénavant davantage « *interroger la façon dont s'opère la combinaison des tâches productives et commerciales en leur sein* », et dépasser les exercices de classification pour l'examen des « *enjeux concrets relatifs à la gestion des exploitations* » (Paranthoën et Wavresky, 2021, p. 1-2).

Si l'article relève bien la difficulté de faire cohabiter des « *logiques commerciales et productives contradictoires* » (*ibid.*, p. 3), il ne cerne peut-être pas suffisamment le problème comme étant celui de l'effacement des intermédiaires industriels et commerciaux. Cela me semble pourtant être fondamentalement en jeu dans le travail en circuits courts : étant donné l'emprise actuelle des opérateurs de la transformation et de la distribution sur les comportements alimentaires, comment concevoir que des systèmes alimentaires qui se construisent sans eux ne soient pas tributaires d'une forme de comparaison avec ce référentiel ? À quel point peuvent-ils s'en éloigner et à quel point doivent-ils plutôt faire comme eux mais sans eux ?

À travers ces quelques exemples de publications dont la temporalité coïncide avec ma propre

recherche, on constate l'émergence d'un questionnement quant à l'articulation entre production et commercialisation exprimée non pas en termes de débouchés, de revenus ou de relations, mais en termes d'activités, ce qui me conforte dans la pertinence de mon projet.

C'est donc ce que cette thèse se propose de faire : regarder en quoi consiste la commercialisation en circuits courts en termes de pratiques professionnelles, au-delà des convictions et des motivations économiques des producteurs. Que représente concrètement pour les producteurs, un engagement, total ou partiel, dans les circuits courts ? Quelle est la nature du travail qui permet d'articuler la production et la consommation en l'absence des intermédiaires habituels des filières longues ? Ce travail ne suppose-t-il que des activités secondaires, modulables, ou une restructuration plus profonde de l'organisation productive ? Enfin, les producteurs trouvent-ils dans cette façon de travailler, les moyens de s'affranchir des formes les plus contraignantes du travail des filières agro-industrielles, ou s'exposent-ils à de nouvelles sujétions ? Le travail en circuit court est généralement mis en opposition au fonctionnement des filières industrielles, où la production agricole est organisée selon les besoins des acteurs de l'aval, mais à quel point en va-t-il différemment dans les circuits courts ? La thèse propose de répondre à ces questions en livrant ainsi une appréciation raisonnée de l'alternative politique et de l'autonomie au travail que sont censés représenter les circuits courts.

Un territoire singulier appréhendé à travers quatre volets d'enquête

Les données et les analyses qui vont être présentées dans cette thèse ont vocation à nourrir la connaissance du phénomène des circuits courts dans son ensemble, du moins en contexte français. Elles sont toutefois le produit d'une enquête qui s'est déroulée dans un territoire particulier, à savoir l'ancienne région Nord-Pas-de-Calais¹² et plus spécifiquement le périmètre

¹² Lorsque j'élabore ce projet de thèse et obtiens un financement pour le mener à bien, en 2017, la fusion des régions n'est pas encore finalisée, même si elle se met en place peu de temps après le début de mon doctorat. Ce projet est donc pensé pour le contexte régional du Nord-Pas-de-Calais, et validé par le Conseil régional de l'époque dans le cadre d'un appel à financement de contrat doctoral. Je renouvelle à cette occasion mes remerciements formulés plus haut à l'égard de cette institution, ainsi que du Conseil régional des Hauts-de-France qui lui a succédé. La fusion des régions Nord-Pas-de-Calais et Picardie n'invalide en rien la pertinence de centrer mon enquête sur le Nord-Pas-de-Calais, la dynamique en faveur des circuits courts au sein de ce territoire étant nettement plus caractérisée qu'elle ne l'est dans le reste des Hauts-de-France, ainsi que cela sera décrit en détail dans le premier chapitre de la thèse.

de la Métropole Européenne de Lille, au centre du département du Nord.

Ce territoire est peu souvent représenté par la littérature sur les circuits courts, dont les terrains d'enquête se concentrent là où le phénomène est le plus dense et où les formes les plus étudiées ont émergé, à savoir le quart sud-est de la France. C'est par exemple en Provence que naît la première AMAP, en 2001, et que se structure le réseau qui fondera les bases du mouvement. C'est dans l'ancienne région Languedoc-Roussillon que Yuna Chiffolleau et Lydie Chaffotte réalisent la typologie des formes de vente qui objective la diversité du phénomène et sur laquelle s'appuie la nomenclature actuelle. C'est en région Rhône-Alpes que l'on trouve les villes pionnières en matière de schémas agricoles et alimentaires territoriaux. Cette partie de la France est aussi davantage concernée par la présence de l'agriculture biologique, et nous avons vu que dans les premiers temps de la recherche sur les circuits courts les deux mouvements sont généralement traités ensemble.

Le Nord de la France est quant à lui emblématique de l'emprise des logiques industrielles sur l'agriculture, qu'il s'agisse des productions ou des débouchés. Encore aujourd'hui, la part des surfaces en agriculture biologique y est l'une des plus basses de France. C'est le berceau de grandes industries agroalimentaires et c'est en outre un territoire connu pour ses difficultés socio-économiques. Sur le plan des circuits courts pourtant, le Nord-Pas-de-Calais héberge une dynamique favorable, car son tissu agricole présente des spécificités par rapport au reste de la région des Hauts-de-France et autres plaines d'agriculture industrielle, autant d'aspects que nous aborderons dès le premier chapitre.

Notons cependant quelques travaux qui ont contribué à documenter le phénomène des circuits courts en contexte nordiste, même s'ils ne relèvent pas directement de recherches sociologiques. Le géographe Nicolas Rouget a travaillé sur le rôle joué par l'urbanisation du territoire dans le recours accru aux circuits courts par les exploitations agricoles (Rouget, 2003, 2008) et il s'est également penché sur les magasins Otera (Rouget *et al.*, 2014), dont la tentative de pénétrer le marché des circuits courts a eu, comme on l'a vu dans la revue de littérature, une résonance nationale. Entre 2013 et 2015, un programme de recherche portant sur les « performances logistiques » des circuits courts est conduit à l'échelle de tout le Nord-

Pas-de-Calais, coordonné par la Chambre d'agriculture de la région et l'IFSTTAR (Raton *et al.*, 2015 ; Vaillant *et al.*, 2017). Les approches plus localisées et plus ethnographiques sont également représentées, comme avec l'ouvrage que le politiste Bruno Villalba a coécrit avec le maraîcher de l'AMAP dont il est membre, et qui est par ailleurs la première AMAP créée dans le Nord-Pas-de-Calais (Botte et Villalba, 2021). Le livre témoigne ainsi que les formes les plus « alternatives » du circuit court sont également représentées dans la région, même si elles sont tardives, et aborde entre autres la question de la conciliation entre travail, projet économique et projet politique.

Le second élément fondant l'originalité de la démarche empirique tient à la manière dont les circuits courts ont été investigués. Du point de vue de l'administration et des organisations professionnelles agricoles, les circuits courts sont envisagés avant tout comme des débouchés pour les exploitations agricoles, des modalités de commercialisation qui servent à valoriser autrement la production. La diversité des circuits courts est bien sûr connue, et le recensement agricole fait désormais en sorte de quantifier le recours aux différentes formes de vente, avec ou sans intermédiaire : vente directe à la ferme, AMAP, plateformes de commande, restauration collective, etc. Néanmoins cet outillage descriptif reste sommaire et véhicule une acception « passive » de la commercialisation en circuits courts. Il ne rend pas compte des activités qui ont lieu en aval de la production, puisque les circuits courts y sont définis en tant que débouchés, c'est-à-dire comme des sorties pour la production et des sources de revenus pour l'exploitation. Or l'objectif principal de cette recherche est justement de restituer la dimension « active » de la commercialisation en circuits courts, et de documenter la présence d'autres activités induites par l'effacement des intermédiaires industriels et commerciaux.

Aussi, bien que mes questionnements portent sur le travail agricole, j'ai voulu saisir les enjeux du travail en circuits courts par une approche qui ne soit pas uniquement centrée sur les producteurs et les exploitations agricoles, mais prête également attention aux lieux, aux moments et aux conditions de la commercialisation, y compris lorsque celle-ci est réalisée par un intermédiaire. L'idée sous-jacente à cette exigence était que pour envisager les différents effets que peut avoir la commercialisation en circuit court sur le travail des producteurs agricoles, il fallait pouvoir saisir un large spectre de ses configurations. C'est donc une enquête qui explore le phénomène par ces deux points d'entrée, les exploitations agricoles d'une part

et les dispositifs commerciaux de l'autre, que j'ai choisi de déployer pour nourrir ce travail de thèse. Cette recherche d'un équilibre entre les approches s'incarne dans la pluralité et la complémentarité des quatre volets d'enquête qui vont être présentés ci-dessous. Les premier et quatrième volets relèvent d'une approche centrée sur les producteurs et les enjeux agricoles, tandis que les deuxième et troisième volets expriment cette démarche, plus rare dans les travaux portant sur les circuits courts, de regarder ces derniers pour ce qu'ils sont en tant que dispositifs commerciaux.

Volet 1 : visites de fermes et rencontres avec des producteurs agricoles

Le premier volet d'enquête est une série d'entretiens semi-directifs et d'entretiens informels réalisés dans le cadre d'observations (soit un total de 28 entretiens), auprès de producteurs agricoles installés dans des communes de la métropole lilloise pour la moitié d'entre eux, et répartis dans d'autres secteurs géographiques du département du Nord pour l'autre moitié. Ce corpus agrège en réalité les entretiens issus de deux recherches collectives auxquelles j'ai été associé dès le démarrage du doctorat (voir l'encadré n° 1), et ceux collectés dans le cadre de mon recensement des circuits courts en région lilloise (voir le volet suivant).

Malgré les contraintes de disponibilité des producteurs, et autres difficultés inhérentes aux enquêtes en contexte agricole¹³, qui ont contribué à limiter la taille du corpus, les entretiens présentent néanmoins des profils variés de producteurs et de fermes qui font la richesse du matériau. La diversité concerne d'abord les orientations productives, qui reflètent le tissu agricole de la région : grandes cultures, élevage laitier, maraîchage diversifié, arboriculture ou encore horticulture. Elle s'applique également aux producteurs eux-mêmes, en termes d'âges et de parcours d'entrée dans l'agriculture : on trouve des producteurs ayant directement pris la suite de leurs parents, des personnes non issues du monde agricole, qui se reconvertissent dans l'agriculture plus ou moins tôt dans leur carrière, et enfin des enfants de producteurs agricoles ayant entamé une carrière professionnelle en dehors de l'agriculture mais qui y reviennent ultérieurement. Certains producteurs travaillent seuls, en couple ou dans un cadre

¹³ Notamment la méfiance parfois exprimée en raison de la nature des partenaires du projet de recherche (Chambre d'agriculture, Conseil régional, Métropole Européenne de Lille...) ou de ses thématiques principales (circuits courts, rapports entre agriculture et ville pour APROTER, pratiques agroécologiques pour NORE AGRIA). Néanmoins, le motif de refus le plus fréquent reste le manque de temps à consacrer à une entrevue de longue durée et sans enjeu économique ou administratif.

familial plus large (associant un parent, un enfant, un membre de la fratrie). Enfin et bien entendu, les entretiens donnent à voir une grande diversité de formes et de degrés d'engagement dans la commercialisation en circuits courts. Pour une vue d'ensemble des différentes configurations représentées, se reporter à la table des entretiens qui figure en tête des annexes.

Les entretiens ont dans la majorité des cas été réalisés au siège de l'exploitation agricole de la personne interrogée, et chaque fois que cela était possible, les entretiens ont été précédés ou suivis d'une visite des bâtiments et des parcelles proches du corps de ferme. En plus des bâtiments habituels de l'activité agricole (étables, salles de traite, hangars pour les machines), les installations et espaces de travail dédiés à la transformation et à la commercialisation en circuits courts ont ainsi pu faire l'objet d'observations directes : salle de stockage et de conditionnement, laboratoire de transformation laitière, local de vente à la ferme ou encore distributeur automatique.

Dans l'économie globale de l'enquête, ce premier volet nous renseigne sur les enjeux de la commercialisation en circuits courts à l'échelle et du point de vue des producteurs. Il permet de documenter à la fois la nature concrète des différentes tâches liées à la commercialisation, ainsi que les compétences, les outils, et les modes d'organisation du travail qui permettent aux producteurs de les mener à bien. Il renseigne en outre sur les déterminants de l'engagement dans les circuits courts, qui diffèrent d'un producteur à l'autre, de même que les ressorts de leur satisfaction (ou non) à s'inscrire dans ces modes d'échange.

Encadré 1 : des recherches parallèles et complémentaires.

En parallèle de la phase exploratoire de ma recherche centrée sur la métropole lilloise, j'ai pris part à deux projets de recherche portant sur les dynamiques agricoles régionales, dans un cadre géographique plus large et avec une approche pluridisciplinaire. En voici les caractéristiques résumées.

Programme « Normes, activités agricoles et autonomie » (NORE AGRIA)

Déroulement : 2017-2019

Équipe de recherche : Sylvie Célérier (coord.), Catherine Comet, Héloïse Petit, Léo Perrette, Grégory Pitrel, Julien Choquet, Alexandre Guérillot (CLERSÉ), Samuel Pinaud (IRISSO)

Partenaires institutionnels : Région Nord-Pas-de-Calais, DRAAF NPDC, Chambre d'agriculture NPDC, Mutualité Sociale Agricole, Groupement des Agriculteurs Biologiques du Nord (GABNOR), Centre d'Études pour le Développement d'une Agriculture Plus Autonome et Solidaire (CEDAPAS).

Objectifs / thèmes de recherche : rendre compte de la diversité des mises en œuvre de pratiques « agroécologiques » par-delà l'opposition agriculture biologique / agriculture conventionnelle ; interroger le rôle des rapports socio-économiques au sein des filières de production-commercialisation dans la diffusion ou non de ces pratiques.

Terrains / méthodes :

- Phase 1 (2017-2018) : série d'entretiens avec des producteurs selon un échantillon croisant le degré d'engagement dans les pratiques agroécologiques (de certifiés AB à aucune démarche), l'orientation productive (pommes de terre et vaches laitières, deux filières importantes en région) et le secteur géographique (Flandre intérieure, Plaine de la Lys et Thiérache, trois « petites régions agricoles » aux caractéristiques distinctes).
- Phase 2 (2019) : diffusion d'un questionnaire construit sur la base des analyses des entretiens de la phase 1 auprès de l'ensemble des producteurs des filières ciblées par la recherche.

Programme « Agriculture et Proximité, gouvernance alimentaire et Territoires » (APROTER)

Déroulement : 2018-2020

Équipe de recherche : Nicolas Rouget (coord.), Guillaume Schmitt, Manon Tassel, Louise De La Haye Saint-Hilaire (CALHISTE), Marc Dumont, Magalie Franchomme, Christelle Hinnewinkel, Anne Chanut-Vincent (TVES), Ornella Boutry, Léo Perrette, Grégory Pitrel (CLERSÉ), Anne Fournier (IDP), Christine Margétic (ESO), Pauline Vanryssel (CERAPS)

Partenaires institutionnels : Région Hauts-de-France, Chambre d'Agriculture HDF, Réseau Terres en ville, Métropole Européenne de Lille (MEL), Communauté d'Agglomérations du Douaisis (CAD)

Objectifs / thèmes de recherche : qualifier les dynamiques de production et de mise en marché des exploitations, notamment l'autonomisation à l'égard des filières amont et aval, en relation avec la proximité urbaine (axe 1) ; interroger la conciliation des fonctions et des valeurs attribuées au foncier agricole dans le cadre des politiques intercommunales d'aménagement, notamment les schémas « trames vertes et bleues » (axe 2) ; évaluer les politiques de mise en valeur des espaces agricoles urbains et périurbains (axe 3).

Terrains / méthodes : (pour l'axe 1 auquel j'ai participé) entretiens avec les producteurs de la MEL et de la CAD, toutes filières et toutes tailles d'exploitations confondues, avec une attention portée a) à la contextualisation historique des productions et des débouchés, et b) aux évolutions de la contrainte foncière (artificialisation ou au contraire limitations environnementales à la production agricole).

L'inscription dans ces deux programmes de recherche a constitué un bénéfice heuristique notable pour le démarrage de ma propre enquête. Cela m'a permis à la fois de me familiariser rapidement au lexique du monde agricole, gage de crédibilité auprès des enquêtés (voir l'encadré n° 3), de contextualiser mon propre terrain dans le tissu agricole régional et de constituer une partie de mon corpus d'entretiens.

Volet 2 : recensement des formes de circuits courts dans la métropole lilloise

L'autre principal pan de mon enquête est un recensement du nombre et des formes de points de distribution en circuits courts sur le territoire de la métropole lilloise, selon les critères du faible niveau d'intermédiation et de la promesse de différence. Sans être exhaustif, il aboutit à l'identification de plus de 200 points de distribution¹⁴, ce qui, sans relever pleinement d'une démarche quantitative, restitue le poids relatif des différentes formes de circuits courts, dans l'espace mais aussi dans le temps.

Ce volet témoigne de la volonté évoquée plus haut d'avoir une approche complémentaire à la connaissance des circuits courts du point de vue des producteurs, et de saisir également le phénomène par la diversité de ses matérialisations en tant que structures de distribution. Basé à la fois sur des outils de référencement et des observations sur place ou « en ligne », cet inventaire local vient alimenter une typologie des circuits courts, et une caractérisation de leurs dynamiques de diffusion sur le territoire, qui sont restituées au chapitre 2. Il permet de mettre à nouveau en évidence la partition connue du phénomène, notamment entre formes avec et sans intermédiaire, formes individuelles et collectives, formes traditionnelles et innovantes, mais il donne aussi à voir des variations plus fines au sein de sous-groupes en

¹⁴ Ainsi que cela sera expliqué en détails au chapitre 2, on préférera l'expression de « points de distribution » à celle de « point de vente », certaines formes de circuits courts réalisant la transaction en deux temps, voire impliquant un engagement financier des consommateurs sur le long terme. Néanmoins toutes les formes mettent en jeu la question de la rémunération des producteurs, les systèmes de troc ou d'autoconsommation de produits alimentaires sont écartés de l'enquête.

apparence homogènes. Celles-ci sont révélatrices des tensions qui surgissent lors de la traduction sous forme de dispositif commercial d'une promesse de consommation engagée.

Le recensement et l'observation des structures de distribution qui caractérisent ce volet s'accompagnent de quatre entretiens menés avec des intermédiaires de commercialisation, qui complètent ainsi le corpus d'entretiens menés avec les producteurs, en apportant des éclairages sur les relations et les activités dans les circuits courts du point de vue des acteurs non agricoles.

Encadré 2 : Règles sur l'anonymisation et l'identification des structures et des personnes.

Dans cette thèse, une attention particulière est portée aux dispositifs et aux argumentaires commerciaux propres à chaque forme de circuit court, l'hypothèse de recherche étant que les variations d'une forme à l'autre produisent des effets différents sur le travail des producteurs insérés dans ces échanges. Si certaines formes sont « génériques » en ce qu'elles sont mises en œuvre par plusieurs entités indépendantes, par exemple la vente à la ferme, d'autres sont spécifiques à une structure de commercialisation unique à l'échelle du territoire étudié. C'est particulièrement le cas des formes impliquant des intermédiaires, comme les magasins et les plateformes de commande en ligne, et de certains collectifs de consommateurs portant un projet singulier.

Certaines formes ont donc des caractéristiques qui ne peuvent être dissociées de l'identité de l'entreprise ou de l'association qui en est à l'origine. La localisation des points de vente, la façon dont les magasins ou les sites internet sont agencés, les discours et les visuels déployés dans le cadre de la communication, sont des éléments significatifs qui doivent être restitués tels quels, et qui *de facto* permettent d'identifier précisément ces structures. Aussi ai-je fait le choix de nommer les formes de circuit court spécifiques à une structure de commercialisation en conservant le nom de l'entreprise ou de l'association concernée. La description de leur fonctionnement ou de leur offre de produits sont par ailleurs des informations publiques puisque destinées aux consommateurs. Garantir l'anonymat de ces structures n'est pas une nécessité dans la mesure où ce volet de l'enquête porte sur les dispositifs de commercialisation, et non sur les personnes qui y travaillent ou viennent s'y approvisionner.

Des entretiens ont toutefois été réalisés avec les fondateurs d'entreprises locales ayant

chacune développée une forme spécifique de circuit court. Ces personnes ont été interrogées pour s'exprimer en leur qualité de responsable, sur les spécificités de leurs entreprises respectives : les motivations initiales, les étapes de développement et les choix de fonctionnement, les façons de travailler avec les producteurs et de se positionner auprès des consommateurs. Compte tenu de ce cadre où les propos de la personne interrogée ne sont pertinents que rapportés à l'identité de la structure qu'elle dirige, il a été décidé de recourir à un pseudonyme pour s'inscrire dans les usages de la confidentialité, mais sans empêcher que la personne ne soit identifiable par sa fonction. La contrepartie est qu'il ne sera nullement fait usage des informations biographiques présentes dans les entretiens qui caractérisent directement la personne, données qui par ailleurs ont peu d'intérêt à être exploitées à cette échelle.

En revanche, je procède à une anonymisation plus stricte lorsque je mobilise les entretiens que j'ai réalisés avec des producteurs agricoles, le contexte de réalisation de ces entretiens et les contenus abordés exigeant cette confidentialité. La personne dont les propos sont rapportés sera donc non seulement désignée par un pseudonyme, mais de plus la description de son exploitation agricole et des circuits courts par lesquels elle commercialise sera limitée aux besoins de l'exemple, pour ne pas permettre de l'identifier directement. En vertu de cette règle, les citations pourront être volontairement imprécises sur certaines variables dont l'intérêt est secondaire pour ce moment de l'analyse.

Pour résumer, je distingue trois niveaux d'identification. Je n'anonymise pas les structures de commercialisation dès lors que les informations étudiées portent sur les produits vendus, les argumentaires commerciaux et militants, les principes de fonctionnement et les caractéristiques matérielles des points de vente directement observables : emplacement, surface de vente, équipements, signalétique, identité visuelle et esthétique. J'utilise un pseudonyme pour les responsables de ces structures et je limite l'exploitation des entretiens que j'ai eus avec eux à ce qui permet une compréhension plus fine du fonctionnement de la structure, de ses relations avec les producteurs agricoles et de ses positions vis-à-vis des autres formes de circuit court. Enfin, je fais en sorte d'anonymiser les producteurs agricoles dans la mesure où j'ai été amené à recueillir et traiter des informations sensibles les concernant : caractéristiques socio-démographiques, éléments biographiques, relations avec les membres de leur famille ou de leur collectif de travail, conflits avec des intermédiaires de commercialisation ou avec des autorités administratives, informations sur les dimensions techniques, financières, juridiques ou sanitaires de leur exploitation. Cette démarche de confidentialité plus stricte peut nous conduire à utiliser différents

pseudonymes pour un même producteur qui, par le profil très spécifique de sa ferme en termes de production ou de commercialisation, pourrait tout de même être identifié en recoupant les différents extraits.

Volet 3 : observation participante dans un point de vente

Les observations faites dans le cadre du recensement étant ponctuelles, le troisième volet met à profit mon engagement personnel au sein d'une structure de commercialisation d'un nouveau genre, un supermarché coopératif créé à Lille en 2017 : SuperQuinquin. Le principe de ce type de magasin, qui a déjà fait l'objet de travaux et a maintenant de nombreuses répliques partout en France (Grassart, 2021), consiste d'une part en la propriété collective d'un équipement de distribution (principe de la coopérative de consommateurs), d'autre part à la participation directe et bénévole des détenteurs de parts sociales dans la coopérative au fonctionnement du magasin. Supervisés par une équipe de salariés permanents, les membres réalisent chaque mois un service de deux à trois heures où ils effectuent des tâches courantes : réception des commandes, mise en rayons des produits, passage en caisse, nettoyage du magasin. Ils ont en outre la possibilité de s'investir dans des commissions thématiques, qui gèrent les fonctions supports (comptabilité, informatique) et les projets à plus long cours ou en dehors du magasin (chantiers, partenariats).

Pour ma part, j'ai été impliqué de 2018 à 2019 au sein de la commission « achats », chargée de consolider l'offre de produits du jeune magasin en sondant les demandes des coopérateurs et en rencontrant des fournisseurs, et en particulier des fournisseurs locaux. Si l'origine locale et « en circuits courts » des produits n'est pas impérative à SuperQuinquin, dont la dimension alternative réside d'abord dans la démarche coopérative, elle était la plus délicate à mettre en œuvre pour les salariés, faute de temps à consacrer à la prospection, et en même temps elle faisait l'objet d'une demande forte de la part des membres. Prendre part à cette commission m'a par conséquent permis d'observer de l'intérieur, sur la durée et « en temps réel », la mise en place des relations entre différents types de producteurs et un intermédiaire en particulier. Toutes n'ont pas été maintenues sur le long terme, et c'est justement l'intérêt de ce volet d'enquête que d'avoir pu documenter les différents aspects qui jouent sur la construction de la relation commerciale en circuit court. Cela s'illustre notamment par l'opposition fréquente faite par la direction du magasin entre travailler avec des producteurs individuels et travailler

avec des grossistes, décrits comme plus fiables et plus efficaces.

Entre les différentes tâches réalisées en magasin dans le cadre de services mensuels bénévoles, et les réunions, ateliers et visites chez les fournisseurs faites dans le cadre de la commission « achats », c'est une centaine d'heures d'observation qui ont été effectuées. Leur exploitation comporte des limites, étant centrée sur un magasin unique, récent, et non exclusivement dédiée aux circuits courts. Elles sont cependant riches en situations qui illustrent les difficultés pour articuler fluidement et durablement le travail des producteurs et le fonctionnement au quotidien d'un commerce avec son propre collectif de travail et ses propres enjeux techniques et économiques.

Afin de respecter la confidentialité des échanges et des informations concernant les personnes, salariées ou bénévoles, avec qui j'ai travaillé dans le cadre de cette structure dont le fonctionnement est trop spécifique pour garantir son anonymat, de même que pour ne pas compromettre mon engagement personnel toujours en vigueur, l'analyse des observations se limitera aux situations qui soulèvent des enjeux techniques, ou commerciaux, utiles pour la démonstration. Les enjeux liés au modèle économique de la coopérative ou à sa gouvernance, parfois supports à une critique des projets de ce type (Cary, 2019) sont ici hors de propos, et aucun entretien n'a été réalisé avec les membres de SuperQuinquin en parallèle de ces observations.

Volet 4 : connaissance des acteurs institutionnels

Le quatrième et dernier volet porte sur les acteurs qui jouent un rôle dans le développement des circuits courts sans être directement impliqués dans ces échanges économiques en tant que producteurs, intermédiaires ou consommateurs. On peut distinguer d'une part les acteurs qui encadrent directement le monde agricole à l'échelle nationale ou locale (ministère de l'Agriculture et ses services régionaux, établissements d'enseignement et de recherche, Chambres d'Agriculture, syndicats agricoles et associations professionnelles variées), et d'autre part les acteurs politiques locaux. En l'occurrence, nous parlerons surtout de la Métropole Européenne de Lille, mais des échos seront faits à d'autres collectivités comme la ville de Loos-en-Gohelle étudiée lors de mon enquête de master. En d'autres termes, ce volet nous

renseigne à la fois sur les politiques territoriales en matière agricole et alimentaire, incarnées notamment par les « projets alimentaires territoriaux » (PAT), et sur les politiques sectorielles qui se diffusent à travers l'administration et les organisations professionnelles agricoles.

L'action de ces acteurs institutionnels est principalement saisie à travers la documentation qu'ils produisent. Ce volet se compose en majeure partie de sources documentaires, qui vont des dépliant de présentation et autres « bulletins techniques » diffusés par les organisations professionnelles agricoles, à des études d'ampleur sur la vente directe chez les producteurs bio des Hauts-de-France ou sur le tissu agricole de la Métropole Européenne de Lille. Une partie de cette documentation à caractère technique, statistique ou encore juridique ne concerne d'ailleurs pas spécifiquement la région où se déroule l'étude mais a une portée nationale. L'ensemble de ces sources sont rassemblées dans une section spécifique de la bibliographie. Enfin, ce volet comporte cinq entretiens avec des salariés de la Chambre d'Agriculture du Nord-Pas-de-Calais, du CIVAM des Hauts-de-France et de la Métropole Européenne de Lille, que j'ai regroupés sous la catégorie de « conseillers » au sein du corpus d'entretiens.

Encadré 3 : un usage nécessaire mais prudent de la terminologie agricole.

Tout terrain d'enquête centré sur un groupe professionnel, un secteur d'activité ou un champ de l'action publique, expose le chercheur à une abondance de termes techniques. C'est particulièrement le cas de l'agriculture, qui a historiquement fait l'objet d'un encadrement étroit et spécifique par l'État, ayant contribué à produire un environnement institutionnel à part entière. Chambres d'agriculture plutôt que Chambres de commerce et d'industrie, syndicats exclusifs au secteur, système de sécurité sociale parallèle, établissements d'enseignement et de recherche autonomes, sont autant d'instances qui représentent et organisent la profession agricole de manière séparée par rapport au reste de l'activité économique, accentuant l'herméticité de son lexique.

Enquêter sur le monde agricole c'est donc se familiariser avec de nombreuses catégories vernaculaires. La plupart d'entre elles ne comportent pas d'enjeux sémantiques particuliers tant qu'elles désignent des techniques et des méthodes de production, des équipements et des protocoles, des phénomènes biologiques, ou encore des institutions du monde agricole et les dispositifs qui incarnent leur action.

Mais ce foisonnement de termes accueille aussi des constructions théoriques, comme des notions et des indicateurs dont la portée scientifique est limitée à la description de ce secteur d'activité. Le maniement de ces catégories est donc délicat car elles sont difficilement généralisables, et elles ont par ailleurs une dimension normative et performative marquée, néanmoins elles sont parfois indispensables pour retranscrire certains enjeux propres au travail agricole observés dans le cadre de cette thèse. Je pense notamment à la notion de « diversification » qui sera abondamment mobilisée dans la seconde partie de la thèse, même si on s'efforcera de montrer tout ce qu'elle comporte d'arbitraire et d'impensé.

Enfin certains termes posent problème moins en raison de leur portée théorique que de leur charge politique. C'est notamment le cas de ceux qui servent à désigner les personnes qui travaillent et tirent leurs revenus de l'agriculture. Pour ma part, j'ai fait le choix de généraliser l'usage du terme de « producteur », plus neutre que les termes « exploitant agricole », « agriculteur » ou encore « paysan », qui renvoient à des conceptions du métier situées politiquement, sur lesquelles on ne manquera pas de revenir. En outre, c'est le terme le plus fréquemment utilisé lorsqu'il s'agit de décrire la relation économique en jeu dans les circuits courts, à travers des expressions comme « du producteur au consommateur ». Les autres termes seront conservés lorsqu'ils sont mobilisés tels quels par les enquêtés ou par la documentation.

De la matérialité des circuits courts aux activités professionnelles : un exposé en deux parties

La thèse se déroule en deux temps. La première partie, qui comprend trois chapitres, exploite les spécificités territoriales de l'enquête pour mettre en exergue la variété des formes et des acteurs du circuit court localement, et cherche à décrire les mécanismes qui produisent cette diversité. Cette première partie s'inscrit dans une perspective en termes de sociologie économique : les circuits courts y sont appréhendés en tant que systèmes d'acteurs et d'activités, plus précisément en tant qu'agencements marchands qui permettent d'organiser concrètement les échanges entre producteurs et consommateurs. En cherchant à expliquer cette diversité des formes de circuits courts et à décrire les mécanismes d'une dynamique de différenciation toujours à l'œuvre, cette partie revient notamment sur le rôle méconnu des intermédiaires commerciaux. La seconde partie est quant à elle pleinement consacrée à l'examen des activités que suppose, pour les producteurs, l'insertion dans les circuits courts.

Structurée en quatre chapitres, elle s'intéresse à la dimension pratique de ces activités, mais aussi à leur inscription plus large au sein de la profession agricole, à travers l'usage qu'en font l'administration et l'encadrement technique agricole, ou les différentes manières que les producteurs ont de les concevoir et de les vivre. Cette seconde partie est donc centrée sur les producteurs et leur environnement professionnel, avec une lecture qui s'ancre dans la sociologie des groupes professionnels et la sociologie des mondes agricoles.

Le premier chapitre interroge le paradoxe local de la forte implantation des circuits courts dans un contexte agricole largement structuré par la présence des industries agroalimentaires, et en explique les ressorts. On y montre comment deux variables principales, à savoir la taille et l'orientation productive des exploitations, relativement plus petites et plus diversifiées dans le Nord-Pas-de-Calais qu'à l'échelle de l'ensemble des Hauts-de-France, favorisent une fréquence plus importante de la vente en circuits courts. On met également ces facteurs en rapport avec la contrainte foncière, qui pèse lourdement sur l'agriculture dans ce territoire densément peuplé, *a fortiori* dans la métropole lilloise, cœur urbain de la région et terrain d'enquête principal. On montre comment la proximité urbaine influe de longue date en faveur de la commercialisation en circuits courts, mais aussi comment cette relation, presque mécanique, est depuis plus récemment investie d'une dimension politique. En analysant l'action de la Métropole Européenne de Lille dans le cadre de son « projet alimentaire territorial », on verra qu'en dépit de l'intérêt des collectivités locales à intervenir sur la thématique de la relocalisation alimentaire, leur rôle reste secondaire dans la structuration de l'offre d'approvisionnement locale de produits en circuits courts.

Le deuxième chapitre propose un recensement des circuits courts dans le périmètre de la métropole lilloise, et un exercice de typologie de leurs formes qui témoigne tout à la fois de la validité des critères formulés par la littérature pour les décrire, et de leurs limites. On constate à nouveau le défi que représente la définition de ces modes d'échange, spécifiques tant par leur organisation en pratique (un faible niveau d'intermédiation) que par leur horizon politique (une « promesse de différence »), deux dimensions qui exercent l'une sur l'autre une tension. À travers une observation des points de distribution en tant qu'agencements marchands, on montre comment les deux dimensions sont indissociables pour parvenir à apparier correctement la production et la consommation en circuits courts, mais que leur conciliation

est sans cesse remise en cause, ce qui favorise un renouvellement des termes de l'échange et des dispositifs commerciaux. Le recensement replace également la diversité des formes recensées dans des vagues successives d'acteurs, déjà identifiés par des travaux antérieurs, mais en montrant que ces acteurs s'imitent et se démarquent en partie. Bien que portant des visions différentes de l'agriculture et de la consommation engagée, les parties prenantes des circuits courts s'inspirent les unes des autres pour proposer de nouveaux agencements marchands, ce qui participe d'un brouillage des frontières entre les modèles d'organisation. Dans cette dynamique, les intermédiaires ressortent comme moteurs de l'apparition de nouvelles formes de circuits courts.

Le troisième chapitre examine le détail des activités qui sous-tendent le fonctionnement des différentes formes de circuits courts, notamment celles qu'on proposera d'appeler les « activités de l'aval », qui sont selon les cas à la charge des seuls producteurs ou réparties de manière variable entre les intermédiaires et les producteurs. Dans tous les cas de figure, le fonctionnement des circuits courts induit en pratique une extension du travail des producteurs, extension qui elle-même est un ferment de l'intermédiation. En contrepartie, le rétablissement de la distance entre producteur et consommateur en cas d'intermédiation, met en péril la promesse de proximité et appelle la production de garanties pour que la spécificité de l'échange en circuit court reste saillante. Par la mise en évidence de cette mécanique, on entend contribuer à une meilleure théorisation du rôle des intermédiaires dans les circuits courts, la présence d'un seul intermédiaire étant permise par la définition canonique, mais suffisante pour modifier radicalement la relation marchande qui se joue dans les circuits courts.

Avec ce troisième chapitre, la première partie se conclut sur le constat d'une tension dans le développement des circuits courts, entre la mise en valeur du travail des producteurs comme élément central de la promesse de différence qu'expriment ces modes d'échange, et la faible visibilité de ce travail, *a fortiori* lorsqu'il s'incarne dans des tâches liées à la logistique, la transformation et la distribution. On bascule ainsi vers la seconde partie qui aura pour fonction de mieux documenter le contenu de ce travail et ses effets sur le groupe professionnel agricole.

Le quatrième chapitre s'intéresse aux catégorisations administratives qui, depuis longtemps, ont rendu compte de ces « activités de l'aval » pratiquées par une partie des fermes françaises, notamment le vaste ensemble dit des « activités de diversification ». En étudiant les usages politiques et statistiques de cette notion, on montre d'abord qu'elle partage une origine commune avec celle de circuit court, et que leur distinction n'est pas encore complètement stabilisée. Au gré des collectes de données et de leur traitement, circuit court et diversification peuvent ou non de recouper. On se confronte ensuite à l'instabilité de cette nomenclature, que l'on parvient à dépasser en mettant en évidence la fonction politique de la diversification, à savoir exprimer une hiérarchie des activités et des modèles agricoles dans l'agriculture modernisée. Ce premier temps de la seconde partie ouvre ainsi une réflexion sur le périmètre du métier de producteur agricole, en rappelant la place prépondérante de la production primaire et de l'agronomie dans la professionnalisation de l'agriculture, tendant à minorer la dimension productive des autres activités.

Le cinquième chapitre examine la diversification telle que les divers conseillers et organismes qui encadrent l'activité agricole la promeuvent et invitent les producteurs à la mettre en œuvre. On s'attache à décrire les activités sur lesquelles interviennent les conseillers en diversification auprès des producteurs, notamment en consultant les offres de formation qu'ils proposent et les bulletins techniques qu'ils élaborent. Celles-ci s'organisent autour d'une triade d'activités que sont la transformation, la vente et l'accueil, qu'on proposera de relier à la théorie des agencements marchands pour les comprendre comme autant d'activités qui permettent l'appariement des produits et des consommateurs. On souligne dans le même temps que ces activités impliquent des connaissances, des savoir-faire et des équipements spécifiques qui modifient le périmètre du travail agricole. On documente ainsi ce que ces activités de l'aval comportent de technicité, dont la maîtrise constitue un enjeu majeur pour la pérennité des débouchés en circuits courts. Enfin, ce chapitre contribue à mettre en lumière le rôle d'une autre forme d'intermédiation, celle des acteurs du conseil et du marché des équipements, dont l'action tend à accroître la légitimité professionnelle des activités de diversification, mais a aussi pour effet d'inscrire ces pratiques dans une dimension normative. Longtemps tenues à l'écart de la question de la productivité, car elles étaient synonymes soit de pratiques en déclin dans des exploitations insuffisamment modernisées, soit de pratiques militantes dans le cadre d'une agriculture contestataire, les activités de l'aval liées aux circuits

courts font désormais l'objet d'évaluation de leurs performances techniques et économiques, ce qui ne va pas sans induire une certaine standardisation de la manière de les pratiquer.

Le sixième chapitre élargit les enjeux et réinscrit ces activités de l'aval dans l'organisation du travail à l'échelle de la ferme. Il pose notamment les questions de l'articulation entre activités de l'amont (production) et activités de l'aval, de la cohabitation des débouchés ou encore celle de la division du travail, marquée par des rapports de genre et de génération. On constate premièrement que les activités de l'aval sont très consommatrices de main-d'œuvre, ce qui se traduit par des dynamiques collectives plus importantes dans les fermes en circuits courts, qu'elles aient lieu dans ou en dehors de la ferme. On envisage ensuite les mécanismes par lesquels le fait de vendre en circuits courts transforme la logique même de la production, par les rythmes, les volumes et les caractéristiques de ce qui est vendu. À travers l'exemple des éleveurs laitiers qui transforment une partie du lait pour la vente en circuits courts, on montre comment le changement de finalité de la production, à savoir des biens de consommation finale, implique non seulement de nouvelles activités mais aussi une évolution des pratiques de culture et d'élevage par rapport aux fermes qui sont entièrement dédiées aux besoins de l'industrie. On défend ainsi l'idée que l'échange en circuit court n'est pas que la valorisation *a posteriori* du travail des producteurs, mais qu'il en est aussi un principe organisateur. Ainsi, bien que le travail en circuit court s'exerce dans un cadre moins hétéronome que celui des filières agroindustrielles, il n'est pas exempt d'une forme de déterminisme par les besoins de l'aval.

Le septième et dernier chapitre interroge la place des « activités de l'aval » dans le rapport au métier et la satisfaction au travail des producteurs. On y voit comment des variables sociologiques classiques comme l'âge ou le niveau de diplôme, et des socialisations professionnelles spécifiques dans et parfois en dehors de l'agriculture, déterminent des expériences inégales de ces modes de commercialisation, en termes de maîtrise concrète des enjeux comme de sens donné à ces activités. Certains producteurs s'inscrivent pleinement dans une identité professionnelle à la confluence de plusieurs métiers, en phase avec une conception multifonctionnelle de l'agriculture. D'autres ont un rapport contraint à ce type de débouchés et y voient une source d'éloignement du cœur de leur métier. Ces expériences différenciées du circuit court alimentent une réflexion plus générale sur la profession agricole,

dont on montre l'instabilité des frontières.

La conclusion réorganise les différentes interrogations de la thèse et les réponses proposées autour d'une réflexion générale sur la portée alternative des circuits courts, comme systèmes alimentaires et comme réalités professionnelles.

Première partie. Les circuits courts à l'épreuve de la diversité de leurs matérialisations

Dans l'introduction générale, il a été annoncé que la démarche empirique sur laquelle se fonde ce travail de thèse comportait une approche complémentaire à la connaissance des circuits courts du point de vue des producteurs, à savoir de porter également attention à la diversité des circuits courts en tant que structures de distribution¹⁵. Il a aussi été souligné que le terrain dans lequel ces observations et ces questionnements s'enracinent, participe de l'originalité de l'approche. Cette première partie a pour objectif de rendre compte de ces deux dimensions.

L'ancienne région Nord-Pas-de-Calais, et en particulier la métropole lilloise, présente des spécificités par rapport aux territoires où la dynamique des circuits courts est la plus saillante et la plus documentée, pour la plupart localisés dans le Sud de la France. Ici l'implantation des circuits courts, ancienne mais régulièrement enrichie de nouvelles formes, contraste avec la vocation industrielle de l'agriculture régionale. En effet, le Nord-Pas-de-Calais, et *a fortiori* la région Hauts-de-France résultant de sa fusion avec la Picardie, sont d'abord connus pour leurs plaines propices aux grandes cultures, et pour leurs puissantes industries agroalimentaires qui structurent les débouchés autour de productions phares : pommes de terre, betteraves sucrières, légumes de conserverie. Le tissu agricole est par ailleurs peu pénétré par l'agriculture biologique, qui enregistre en Hauts-de-France le pourcentage le plus faible de surfaces converties en France métropolitaine.

En dépit de ce contexte en apparence moins favorable qu'ailleurs, de nombreux protagonistes concourent de longue ou de fraîche date à la structuration des circuits courts, dans la métropole lilloise et à sa périphérie. On compte parmi eux des producteurs et des organisations agricoles, des associations et entreprises de l'économie sociale et solidaire, des agents et des élus des collectivités locales, de jeunes entreprises indépendantes ou d'autres

¹⁵ Voir la présentation des volets d'enquête.

qui émanent de grands groupes de la distribution alimentaire. L'engagement de ces protagonistes dans les circuits courts n'exclut d'ailleurs pas une insertion en parallèle dans les filières classiques.

À la diversité des parties prenantes du circuit court vient se superposer une diversité des dispositifs de commercialisation et des relations nouées avec les consommateurs. En vente directe auprès du producteur ou pris en charge par un intermédiaire, les modes de vente varient tant par leur localisation, leur surface de vente et leur capacité d'accueil, leur disponibilité horaire, le recours à un environnement numérique ou encore le degré de contractualisation des échanges : libre-service, commande en ligne, abonnement, adhésion voire enrôlement bénévole des consommateurs.

La première partie de la thèse va consister à rendre compte de ce panorama local et à examiner les récurrences par-delà cette diversité, pour mieux saisir les enjeux induits par l'organisation concrète des échanges entre producteurs et consommateurs, à l'échelle d'un territoire donné. Le premier chapitre va être consacré à la présentation des spécificités du territoire d'enquête, qui constituent autant une contextualisation pour le propos qui s'ensuivra tout au long de la thèse, que la valorisation de données produites dans le cadre de recherches antérieures ou parallèles au travail de thèse et qui méritent pour partie d'y figurer¹⁶.

Le second chapitre consistera en une restitution du deuxième volet d'enquête, qui porte sur le recensement des circuits courts dans le périmètre de la métropole lilloise, ainsi que sur les défis méthodologiques que cette démarche soulève. On expliquera notamment comment il a fallu concilier deux critères importants montrés par la littérature, celui du nombre d'intermédiaires et celui de la « promesse de différence ». L'objectif sera de situer les différentes formes de circuits courts sur un plan spatial mais aussi social et historique, en mettant en évidence des vagues successives d'innovations dans les circuits courts, de même que la diversité sociologique des différents protagonistes qui les portent. Cette dimension « cumulative » du phénomène des circuits courts pourra être rapportée aux dynamiques nationales déjà observées (retour des intermédiaires), tout en confortant la singularité de

¹⁶ Voir l'encadre n° 1 sur les enquêtes « NORE AGRIA » et « APROTER ».

certaines configurations locales.

Ainsi considérés dans leur profondeur sociale et historique, les circuits courts de notre panorama seront dans le troisième et dernier chapitre de cette première partie, questionnés au prisme des activités qu'ils adjoignent au travail des producteurs et des garanties par lesquelles ils tentent de capter les consommateurs. Pour le dire autrement, on s'intéressera à leur « mise en œuvre » mais aussi à leur « mise en scène », un examen dans lequel nous souhaitons donner une attention particulière à une dimension à notre sens moins documentée, celle du surcroît d'activités induites par le dispositif de commercialisation, et de la répartition de ces activités entre les différentes parties prenantes. On entend ainsi montrer que le développement du phénomène des circuits courts est traversé à la fois par des enjeux de segmentation externe (différenciation des « modèles » les uns par rapport aux autres) et de division du travail interne (différenciation des activités en aval de la production).

À l'issue de cette double caractérisation des circuits courts constitutifs de notre panorama local, par leurs soubassements sociaux et politiques de même que par leurs fonctionnements concrets, nous basculerons dans la seconde partie pour traiter pleinement de la question : qu'est-ce que l'engagement dans les circuits courts fait au travail agricole et au métier des producteurs ?

Chapitre 1. Un territoire d'enquête spécifique et dynamique

J'ai fait le choix de localiser mon enquête dans l'ancienne région Nord-Pas-de-Calais en raison des particularités que revêtent localement les dynamiques des circuits courts. Plus précisément, le cœur du protocole d'enquête prend place dans la Métropole Européenne de Lille (MEL), où ces singularités régionales sont mises en exergue. Bien que rarement étudiée sous cet angle, cette région comptabilise en effet un nombre significatif d'initiatives relevant des circuits courts. D'après le dernier recensement agricole, commercialiser en circuits courts concerne 20 % des exploitations agricoles du Nord-Pas-de-Calais, ce qui correspond à la moyenne pour la France métropolitaine¹⁷, mais ce chiffre atteint 40 % pour les exploitations sur le territoire de la MEL¹⁸, où ces modes de vente sont donc deux fois plus fréquents. Cette bonne implantation des circuits courts à l'échelle régionale est doublement étonnante quand on considère d'une part la faible proportion des surfaces en agriculture biologique, et d'autre part l'orientation industrielle très prononcée du tissu agricole de la région.

La littérature sur les circuits courts montre en effet qu'ils sont plus favorablement présents dans les fermes qui pratiquent l'agriculture biologique, ou plus généralement qui s'inscrivent dans une démarche d'écologisation de leurs pratiques productives (Lamine, 2017). La majeure partie des travaux conduits en contexte français sur les circuits courts ont d'ailleurs eu lieu dans des régions où l'agriculture biologique est bien implantée, principalement dans le quart sud-est du pays¹⁹. La situation du Nord-Pas-de-Calais est donc intrigante de ce point de vue : la fréquence de la vente en circuit court y apparaît comme disproportionnée par rapport à

¹⁷ Environ une exploitation sur cinq en France métropolitaine commercialise tout ou partie de sa production *via* au moins un débouché en circuit court. Cette part a légèrement progressé entre 2010 (21 %) et 2020 (23 %), dates des derniers recensements agricoles. Les départements d'outre-mer sont exclus de cette moyenne car la pratique du circuit court y est considérablement plus répandue, avec plus des deux tiers des exploitations qui ont recours à ce mode de vente.

¹⁸ Source : Diagnostic agricole métropolitain, 2018 (données 2016). Cette enquête spécifique à la MEL sera présentée plus bas.

¹⁹ Cette surreprésentation est confortée par les statistiques : selon le recensement agricole 2020, les régions en tête du classement concernant la proportion de fermes vendant en circuit court sont Provence-Alpes-Côte d'Azur (42 %), Auvergne-Rhône-Alpes (30 %) et Occitanie (24 %). La Corse est un cas à part avec près de 80 % de fermes concernées par le circuit court, un ordre de grandeur qui la rapproche des DOM.

celle, bien moindre, de l'agriculture biologique.

En outre cette agriculture régionale est structurée avant tout par les productions destinées à alimenter les industries agro-alimentaires (IAA), secteur industriel de premier plan sur le territoire. Pour certaines de ces filières industrielles, notamment la pomme de terre, la région figure sur le podium de la production nationale. On pourrait dans un premier temps penser que ce tropisme industriel constitue une entrave au développement des circuits courts, réputés se construire en opposition ou tout du moins en décalage avec le modèle agro-alimentaire dominant. Pourtant, en dépit de cette prégnance des débouchés industriels, le circuit court est pratiqué dans une exploitation sur cinq en moyenne, davantage par endroits. Bien sûr, les deux types de débouchés peuvent être présents au sein d'une même ferme, mais cette coexistence traduit quoi qu'il en soit une certaine ambivalence de l'agriculture régionale, ce qui suscite la curiosité et justifie d'y mener une enquête, pour enrichir la connaissance du phénomène des circuits courts en France par un éclairage régional particulier.

C'est l'objectif de ce premier chapitre que de mettre en évidence les spécificités du territoire d'enquête et les principaux déterminants de l'implantation des circuits courts localement. Cette mise en contexte consistera tout d'abord à décrire les caractéristiques du tissu agricole : les orientations productives des différentes parties du territoire, les filières les plus représentées, la dimension économique des exploitations en termes de surfaces cultivées ou de personnes travaillant sur la ferme. On verra notamment le rôle que joue l'important degré d'urbanisation du territoire dans la présence accrue de la commercialisation en circuits courts. Dans un second temps on se penchera sur l'évolution du contexte politique local, eu égard à l'introduction récente des transitions agricoles et alimentaires dans l'agenda des collectivités territoriales. Au sein de chacune de ces dimensions explicatives du développement des circuits courts, on trouvera des récurrences de ce qui a été observé ailleurs en France, mais on verra aussi le rôle de facteurs plus endogènes.

En termes de matériaux, ce chapitre met en valeur les données obtenues lors de la phase exploratoire de mon enquête, ou dans le cadre des programmes de recherche auxquels j'ai été

associé²⁰. NORE AGRIA, par son protocole d'enquête centré sur les filières de production et les petites régions agricoles, a donné une base empirique à ma connaissance de l'agriculture régionale dans son ensemble, au-delà de la métropole lilloise et au-delà des circuits courts. En particulier, ce programme a été riche d'enseignements sur la manière dont travaillent les producteurs en relation avec des industries agroalimentaires, constituant ainsi un point de comparaison pour mon étude du fonctionnement des circuits courts. APROTER quant à lui, par son approche croisant les questions agricoles avec les enjeux urbains et alimentaires, est venu parfaire ma connaissance des projets alimentaires territoriaux, initiée lors de mes recherches de master.

Enfin, la description du tissu agricole faite dans les premiers temps du chapitre mobilise les données fournies par les services régionaux de la statistique agricole (Agreste Hauts-de-France²¹) ainsi que, dans le cas particulier de la métropole lilloise, celles qui figurent dans le « diagnostic agricole métropolitain », une enquête *ad hoc* menée par la Chambre d'agriculture du Nord-Pas-de-Calais pour le compte de la MEL. La vue d'ensemble proposée dans ce chapitre, associant des indicateurs généraux et des exemples notables, ouvrira la voie à une caractérisation plus fine et plus méthodique des circuits courts lillois et péri-lillois dans le chapitre suivant.

1.1. Un paradoxe agricole

1.1.1. Une terre de performances agro-industrielles

La partie de la France où se situe l'étude n'est pas la première qui vienne à l'esprit lorsque l'on parle d'alternatives agricoles, ni même d'agriculture tout court : le Nord-Pas-de-Calais, c'est d'abord l'image d'un territoire tourné vers l'industrie, par son passé d'abord, avec le poids des industries minières et textiles, mais aussi par son présent, à l'image du plan pour une « troisième révolution industrielle » (TRI) initié en 2012 par le Conseil régional sous le

²⁰ Se reporter à la présentation des différents volets d'enquête en introduction générale.

²¹ Agreste est le nom donné aux services de statistique et de prospective agricole, rattachés au ministère de l'agriculture ou à l'une de ses directions régionales, les DRAAF. Agreste Hauts-de-France publie chaque année un « memento » de l'agriculture régionale synthétisant les données des grandes enquêtes nationales agricoles (« Recensement Agricole » et « Enquête sur la Structure des Exploitations Agricoles »), les données locales ou encore celles produites par d'autres instituts comme l'Insee ou l'Agence Bio.

patronage de l'économiste Jeremy Rifkin (Cordrie, 2020). L'héritage industriel laisse sa marque sur les paysages, notamment dans le bassin minier, ainsi que sur les populations, que l'on se figure volontiers comme ouvrières, résidant dans des villes moyennes et, pour parler franchement, en proie à des difficultés sociales et économiques qui les tiennent assez éloignées des préoccupations en matière de transitions agricoles et alimentaires. Ces représentations sont hâtives, mais néanmoins fondées : le Nord-Pas-de-Calais est en effet une région densément peuplée et urbanisée, et par endroits, particulièrement paupérisée.

Figure 1 : un territoire plus peuplé et plus pauvre que la moyenne française.

	France métropolitaine	Pas-de-Calais	Nord
Densité de population (habitants / km ²)	120	219	454
Taux de pauvreté	14,4	17,8	18,4
Taux de chômage des 15 à 64 ans	12,3	15,6	16,3

Source : Insee, comparateur de territoires (données 2020)

Sur le plan du terroir et des pratiques alimentaires, la gastronomie locale elle-même est empreinte d'une tonalité industrielle, avec sa nourriture roborative qui fait davantage écho à des procédés industriels de transformation qu'à des fabrications artisanales et rustiques. On pense à la place qu'y occupent des produits comme la bière et les frites, et si ces clichés peuvent être surannés lorsqu'ils désignent les habitudes de consommation des habitants, on verra qu'ils sont loin d'être infondés quand il s'agit de décrire le tissu productif régional.

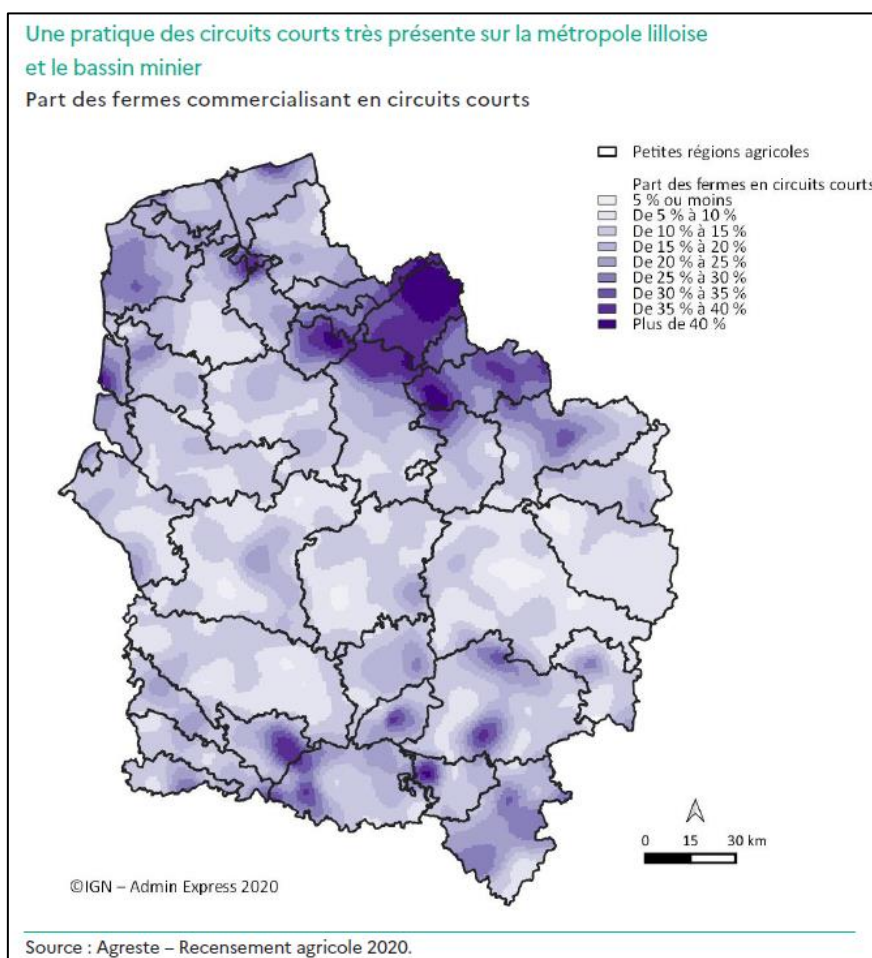
En dépit d'une urbanisation croissante et d'une industrie persistante, le Nord-Pas-de-Calais demeure une grande région agricole, qui compense la raréfaction des terres par une productivité record. Dans cette région deux fois moins boisée que le reste du pays et à la topographie plane, les surfaces cultivables disponibles sont propices à une agriculture mécanisée et orientée vers les débouchés agro-industriels. L'urbanisation exerce une pression sur l'occupation des sols qui rend l'accès au foncier souvent précaire et onéreux pour les producteurs agricoles. C'est d'ailleurs souvent un argument qu'ils mettent en avant pour justifier la valorisation rapide et intensive de leurs parcelles et leur désintérêt pour les modes

de production plus écologiques. De fait, la part des surfaces en agriculture biologique de la région se trouve nettement en deçà des moyennes nationales, bien que comme partout ailleurs, elles soient en progression. En 2019, la part des surfaces en bio est de 3,7 % pour le Nord et 1,3 % pour le Pas-de-Calais. La fusion avec la Picardie n'est pas venue tirer à la hausse cette moyenne régionale, si bien que les Hauts-de-France affichent 2,5 % de SAU en bio au recensement général agricole de 2020, contre 9,5 % pour l'ensemble du pays. En comparaison, les régions les mieux dotées en surfaces converties en bio sont la Corse (18 %), la région Occitanie (18 %) et en tête, la région PACA (32 %).

Ce tableau rapidement présenté laisse anticiper un tissu agricole moins propice qu'ailleurs à la diffusion de pratiques et de systèmes agricoles alternatifs. Mais si l'on s'intéresse cette fois à la commercialisation en circuits courts, indépendamment du mode de production, la dynamique est nettement mieux engagée en Nord-Pas-de-Calais, où elle rejoint la moyenne nationale, autour de 20 %. C'est d'ailleurs une différence nette avec la Picardie, qui en dépit de similitudes dans les orientations productives (grandes cultures et bovins lait), n'affiche pas une fréquence aussi élevée de commercialisation en circuits courts. Selon les données du recensement agricole de 2010, la fréquence de la vente en circuits courts était de 21 % dans le Nord, 15 % dans le Pas-de-Calais, tandis qu'elle ne dépassait pas 10 % dans chacun des trois départements picards : l'Aisne, l'Oise et la Somme. En 2020 les circuits courts progressent partout mais l'écart se confirme : la moyenne est de 20 % pour le Nord-Pas-de-Calais (22 % dans le Nord et 18 % dans le Pas-de-Calais) contre 13 % pour la Picardie (14 % dans l'Oise, 13 % dans l'Aisne et 11 % dans la Somme)²². Avec seulement deux départements, le Nord-Pas-de-Calais concentre 60 % des fermes de la région vendant en circuits courts. Cette répartition inégale du phénomène peut être visualisée sur cette carte des Hauts-de-France :

²² Agreste Hauts-de-France, « Etudes » n° 11, juillet 2023 (données 2020).

Figure 2 : carte de la densité de fermes vendant en circuits courts dans les Hauts-de-France.



On observe une concentration significative de fermes vendant en circuits courts au niveau de la MEL, qui forme une pointe le long de la frontière avec la Belgique, ainsi que dans la zone dite du « bassin minier », un territoire à cheval entre le Nord et le Pas-de-Calais²³. La Picardie, qui occupe la moitié Sud de la carte, n'est que très peu concernée par les circuits courts. Notez que l'on trouve tout de même une densité plus importante de la vente en circuits courts dans l'Oise, département le plus au sud et au contact de l'Île-de-France. On verra que la proximité des grandes zones urbaines n'est pas sans rapport avec l'implantation des circuits courts.

²³ C'est dans une ville du bassin minier que j'ai réalisé mon enquête de master sur un programme de transition alimentaire. Ce territoire, densément peuplé sans avoir l'urbanisation centralisée d'une métropole, singulier à bien des égards, est un trait d'union entre les deux départements. Aussi même si l'essentiel de mes recherches se sont déroulées dans le Nord, l'importance du bassin minier pour penser les spécificités de mon terrain m'impose de ne pas dissocier les deux départements. C'est d'ailleurs une particularité de l'agriculture régionale qu'il existe une seule Chambre d'agriculture pour le Nord et le Pas-de-Calais, tandis que cette institution est départementale partout ailleurs en France.

Ces disparités géographiques justifient que l'on continue à distinguer deux sous-ensembles régionaux au sein de la nouvelle région Hauts-de-France, et de focaliser l'enquête sur le Nord-Pas-de-Calais, *a fortiori* sur le Nord et la métropole lilloise où la tendance en faveur des circuits courts est encore plus marquée. Ces jalons posés, considérons plus attentivement la structure agricole du territoire en question. Nous parlerons d'abord des productions, puis des filières dans lesquelles s'insèrent ces productions à savoir les industries agro-alimentaires, enfin nous aborderons certains déterminants importants de l'agriculture régionale comme la contrainte foncière.

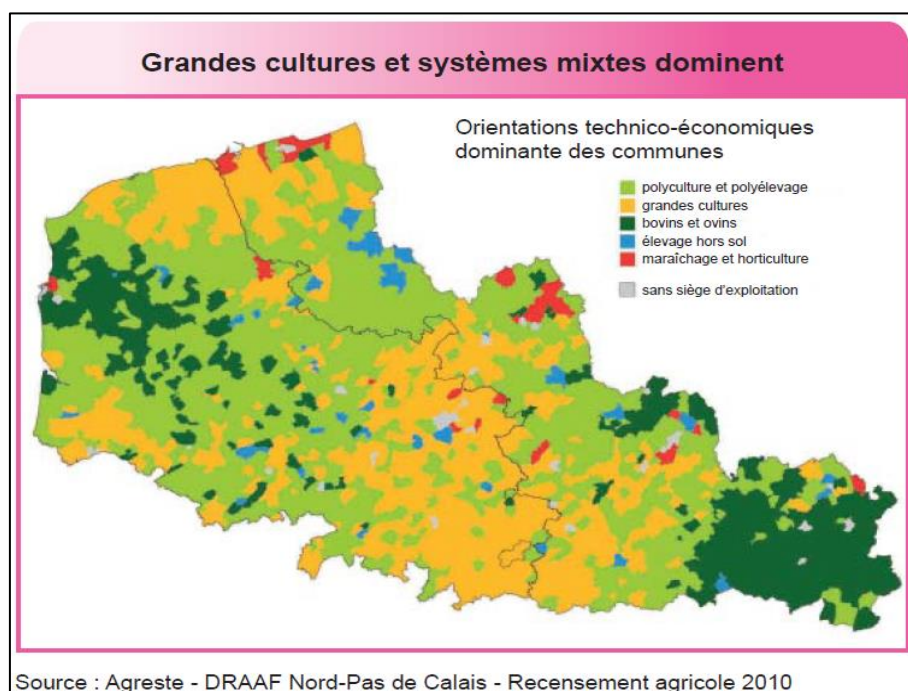
Un tissu agricole structuré par des productions dominantes

Avec peu de reliefs et d'espaces boisés, et des conditions pédologiques (sols sédimentaires très fertiles) et climatiques (hivers doux, précipitations abondantes) particulièrement favorables, c'est une région qui se prête à de nombreuses productions. Plusieurs filières et systèmes agronomiques y sont représentés. On trouve des zones bocagères dominées par l'élevage de vaches laitières au sud-est en Thiérache²⁴ ainsi qu'au Nord-Ouest dans le Boulonnais. Le paysage y est davantage vallonné et boisé. Dans les Flandres au Nord et dans l'Artois au Sud, s'étendent de grandes plaines où sont cultivées les productions phares de la région : pommes de terre, betteraves sucrières et divers légumes de plein champ²⁵. On peut visualiser ce découpage du territoire sur la carte suivante, qui représente l'orientation productive majoritaire des exploitations agricoles par commune :

²⁴ C'est en Thiérache qu'est produit le fromage Maroilles, seule AOP (Appellation d'origine protégée) du Nord-Pas-de-Calais.

²⁵ Il existe deux grands modèles pour la production de légumes : les fermes orientées en « maraîchage » et les fermes orientées « grandes cultures ». Les premières sont des exploitations plus économes en surfaces et plus intensives en travail humain. Elles cultivent une grande diversité de légumes simultanément, des « légumes d'extérieur » adaptés au climat de la région, mais aussi des « légumes d'intérieur » qui poussent sous serre. Leurs productions se destinent en priorité au marché du frais, en circuits courts ou en circuits longs. Dans les exploitations en « grandes cultures », on cultive de larges parcelles d'un même légume, avec des méthodes plus mécanisées et en alternance avec des productions non maraîchères comme les céréales. On parle alors de « légumes de plein champ » qui sont par définition des légumes d'extérieur : choux, oignons, poireaux, carottes... Ces légumes sont plutôt destinés à des débouchés en filières longues : les grossistes pour le marché du frais ou les industriels pour la transformation (on utilise dans ce cas l'expression de « légumes de conserverie »).

Figure 3 : carte des orientations productives dominantes dans les fermes du Nord-Pas-de-Calais.



Les quatre zones de grandes cultures (en jaune) et d'élevage (en vert sombre) qui ont été mentionnées ressortent nettement. Mais on peut observer qu'entre ces aires de production spécialisées, il existe une part importante de fermes qui font cohabiter l'élevage laitier et les grandes cultures au sein du modèle appelé « polyculture-polyélevage » (en vert clair). Ce modèle « mixte » est en fait la seconde orientation technico-économique (ou « Otex²⁶ ») la plus représentée dans la région, derrière les grandes cultures et devant l'élevage laitier²⁷. À noter que les recensements agricoles successifs montrent une diminution constante de l'élevage au profit des grandes cultures, faisant progressivement basculer des fermes classées en « polyculture-polyélevage » vers la catégorie « grandes cultures ». Dans des proportions

²⁶ L'Otex d'une exploitation est déterminée en fonction de sa production brute standard (PBS). La PBS est une estimation du potentiel économique d'une exploitation. Elle est calculée en appliquant des coefficients, reflétant la moyenne des rendements et des prix de telle production sur une période donnée, aux données déclarées par le producteur en termes de surface allouée pour chaque production végétale et d'effectif du cheptel pour chaque production animale. Cela permet d'estimer non seulement un chiffre d'affaires théorique, mais la contribution de chaque production à ce chiffre d'affaires, la production principale définissant ainsi l'Otex de l'exploitation. Comme son nom le rappelle, l'Otex désigne donc une orientation productive dominante mais rarement exclusive. À titre d'exemple, les éleveurs laitiers rencontrés en Thiérache cultivent également des céréales, car pour des raisons aussi bien économiques que techniques, ils ne peuvent pas allouer la totalité de leurs terres à des cultures fourragères. L'existence de l'Otex « polyculture-polyélevage » illustre la prudence dont il faut fréquemment faire preuve en matière de nomenclature agricole.

²⁷ Selon les publications l'Otex qui figure en troisième position est défini comme « bovins et ovins » ou comme « bovins lait ». Dans les faits, il s'agit très majoritairement d'élevage de vaches laitières.

moindres, on trouve également des fermes spécialisées en « maraîchage et horticulture » ainsi que dans « l'élevage hors-sol », à savoir de l'élevage de porcs, de volailles ou encore de lapins. On voit qu'il y a une présence importante de l'orientation maraîchage dans la région lilloise.

C'est donc une particularité du Nord-Pas-de-Calais que l'agriculture régionale dans son ensemble soit fortement spécialisée même si la plupart des fermes individuellement ne le sont pas. Voici quelques chiffres pour donner la mesure de l'hégémonie régionale sur certaines filières. La région fournit à elle seule 60 % de la production nationale d'endives²⁸, 41 % des petits pois et 36 % des pommes de terre de consommation²⁹. Le Nord est davantage spécialisé dans la pomme de terre : il en produit 20 % à lui seul et c'est dans ce département que l'on observe les meilleurs rendements à l'hectare pour cette culture. Le Pas-de-Calais est quant à lui le principal contributeur pour les endives (37 %) et les petits pois (25 %). On trouve ensuite des productions dans lesquelles la région est spécialisée sans pour autant figurer au premier rang de la production nationale. Il y a d'abord les betteraves sucrières (14 %), dites aussi « betteraves industrielles³⁰ », bien représentées en Nord-Pas-de-Calais mais qui sont surtout une spécialité picarde (les trois départements picards fournissent un tiers de la production nationale). Mentionnons aussi les haricots verts (16 %), les carottes (10 %) ou encore les oignons (11 %).

On remarque que toutes ces productions sont des « grandes cultures » mais qu'il s'agit de cultures de légumes, alors que le terme fait généralement référence à la culture de plantes céréalières (blé, orge, maïs) ou oléagineuses (colza). En réalité, le Nord-Pas-de-Calais est un modeste contributeur pour la production de céréales (6 % de la production nationale de blé) de même que pour la production de lait (6 % également), bien que celles-ci occupent une place importante dans l'agriculture régionale comme le montre la carte précédente. Si l'on regarde maintenant les choses sur un plan commercial, on constate en effet que les quatre catégories

²⁸ Les données figurant dans ce paragraphe sont issues de : Agreste Hauts-de-France, « Memento 2020 », novembre 2020 (données 2019).

²⁹ On différencie la pomme de terre de consommation, commercialisée sous forme brute ou transformée, de la pomme de terre de féculerie, cultivée pour en extraire une matière première à part entière, la fécule de pomme de terre (à l'instar de la betterave sucrière). La fécule de pomme de terre sert à l'industrie agro-alimentaire mais elle a aussi des applications dans d'autres domaines industriels non-alimentaires.

³⁰ Ces dernières années, la culture des betteraves a été régulièrement au cœur de l'actualité environnementale, car c'est principalement cette filière qui fait obstacle à l'interdiction des « néonicotinoïdes », une catégorie d'insecticides impliqués dans la raréfaction des populations d'abeilles.

de produits qui contribuent le plus au chiffre d'affaires des exploitations de la région sont les céréales, les produits maraîchers (hors pommes de terre et plantes industrielles), le lait et les produits laitiers et les pommes de terre³¹.

En résumé, nous pouvons dire que l'agriculture de la région est structurée par trois modèles et par quatre productions. Les modèles dominants sont les grandes cultures, le système polyculture-polyélevage, et l'élevage laitier. Les productions principales sont le lait et les céréales, importantes sans être une spécialité, ainsi que les pommes de terre et autres cultures de légumes dans lesquelles la région est spécialisée. Si ces deux dernières catégories ont une telle envergure stratégique, c'est aussi en raison d'un environnement industriel régional qui leur est dédié.

Une agriculture intégrée au sein de filières agro-industrielles

Le Nord-Pas-de-Calais est encore aujourd'hui une terre d'industrie, et notamment d'industrie agroalimentaire (IAA). En 2010, avec 27 300 salariés répartis parmi 446 établissements, l'INSEE la classait comme 4^e région française d'industrie agroalimentaire en termes de salariés, et 5^e par le chiffre d'affaires³². Parmi les entreprises les plus importantes du secteur par le nombre de salariés³³, on trouve les industries directement en lien avec les productions dominantes décrites plus haut : *McCain* pour les pommes de terre, *Bonduelle* pour les légumes et *Novandie* pour les produits laitiers. Plus au Sud dans le département picard de l'Aisne, on trouve également *Téréos* pour la transformation des betteraves sucrières. Ajoutons que l'on trouve en région d'autres grands noms des IAA comme *Herta*, *Coca-Cola* ou *Haagen-Dazs*. Les IAA sont également bien implantées de l'autre côté de la frontière belge, et ces entreprises participent de l'environnement économique des producteurs du Nord-Pas-de-Calais.

À côté des industries de transformation, il faut également mentionner les acteurs du « commerce de gros » qui selon les cas font l'interface entre producteurs et industriels, entre producteurs et distributeurs ou entre industriels et distributeurs. Ce sont des établissements plus petits en termes de salariés mais plus nombreux que les industries. Si les IAA sont

³¹ Agreste Hauts-de-France, « Chiffres et Données », mars 2019 (données 2017).

³² Insee Nord-Pas-de-Calais, « Dossiers de Profils » n° 96, janvier 2010.

³³ Agreste Hauts-de-France, 2020 (données Insee, enquête CLAP, 2015).

généralement situées dans des villes moyennes en dehors de la métropole lilloise, le principal pôle où opèrent les acteurs du marché de gros est le Marché d'Intérêt National (MIN) de Lomme en plein cœur de la MEL, équivalent local du marché de Rungis. Il est le point central de l'approvisionnement en produits agricoles de la région, y compris pour de petits intermédiaires comme les commerçants indépendants et les restaurateurs. Mentionnons aussi, pour les produits maraîchers spécifiquement, le marché de Phalempin au Sud de la métropole lilloise.

La présence de ces industries spécialisées, leader dans leurs secteurs respectifs, exerce une influence prépondérante sur le tissu agricole de la région. Cette influence ne se résume pas aux orientations productives des exploitations, elle induit des méthodes de travail spécifiques et des relations de dépendance économique pour les producteurs. Dans la mesure où chacune de ces industries constitue généralement le débouché prioritaire voire exclusif pour la production qui la concerne, elle tend à dicter des manières de produire adaptées à sa manière de transformer.

Cette standardisation peut se faire soit de manière indirecte, lorsque les industriels achètent sur le marché de gros et valorisent par les prix certaines caractéristiques de la production, soit de manière directe dans le cadre d'une contractualisation entre le producteur et l'opérateur industriel. On peut distinguer trois niveaux de contractualisation encadrant plus ou moins étroitement le travail du producteur : les contrats de commercialisation, où les clauses se limitent à des critères portant sur l'état de la production à la livraison (qualités et quantités), les contrats de production, où les clauses spécifient également certaines conditions du déroulé de la production, comme le calendrier ou l'itinéraire technique, et enfin les contrats d'intégration.

L'intégration est une relation commerciale spécifique où le producteur ne vend pas à proprement parler sa production, mais réalise une prestation de service pour l'industriel qui est propriétaire des moyens de production, en grande partie. Ce dernier se charge de livrer au producteur un état initial de la production sous forme de « lots » (semences, plants, jeunes animaux) que celui-ci devra amener à maturité, en un laps de temps donné et en respectant

certaines étapes (traitement des plantes, alimentation des animaux). L'opérateur industriel peut aussi être propriétaire d'une partie des équipements, par exemple le poulailler³⁴. La production dite « intégrée » se réalise au sein de l'exploitation du producteur, mais le contrat peut prévoir que l'industriel y prenne part, en fournissant certains intrants ou par les conseils de ses techniciens. L'intégration est donc une relation qui s'apparente à de la sous-traitance, où les industriels opèrent eux-mêmes une forme d'éviction des intermédiaires, puisqu'ils traitent directement avec les producteurs plutôt que de s'approvisionner auprès des grossistes et des coopératives³⁵. Cela étant dit, on observe aussi des mécanismes similaires à ceux de l'intégration au sein des coopératives, notamment laitières, aussi pour simplifier la suite de l'exposé nous parlerons plus globalement de « logiques d'intégration ».

Quoi qu'il en soit, les relations entre producteurs et IAA dans les filières emblématiques de la région sont des illustrations probantes de toutes les difficultés que rencontrent les producteurs qui dépendent de ces débouchés, et qui font partie des arguments pour la promotion des circuits courts. Nous allons donc nous pencher sur quelques-uns de ces mécanismes pour comprendre ce que produisent concrètement ces logiques d'intégration sur l'organisation du travail agricole, des effets qu'il conviendra de garder à l'esprit tout au long de la thèse pour avoir un point de comparaison avec ce qui sera rapporté du fonctionnement des circuits courts. En résumé, on peut dire que la contrainte des industries agro-alimentaires sur le travail des producteurs s'exerce à trois niveaux de la production : les intrants, les débouchés, et le déroulé de la production en lui-même. Les exemples qui vont suivre sont principalement issus des enquêtes réalisées au cours du programme NORE AGRIA dans trois petites régions agricoles³⁶ du Nord : la Flandre intérieure, la Plaine de la Lys et la Thiérache.

Satisfaire les besoins des IAA induit une utilisation contrainte de certaines semences végétales ou de certaines races animales. Il en va de même pour la nature et la fréquence des

³⁴ L'intégration est très présente dans la production d'œufs et de volailles, car une unité de production est facile à mettre en place.

³⁵ Pour un rappel des distinctions faites en introduction parmi les acteurs des filières longues, se reporter au schéma en annexe.

³⁶ Les petites régions agricoles ne correspondent à aucun échelon administratif de découpage du territoire, même si elles peuvent avoir des intitulés identiques à certains cantons ou communautés d'agglomérations. Elles sont le fruit d'un zonage spécifiquement agricole et représentent des bassins de production cohérents sur le plan agronomique, topographique ou encore hydrographique.

traitements phytosanitaires pour les cultures, et la composition de la nourriture ou les soins vétérinaires pour les animaux. Cet encadrement est renforcé par le fait que pour certaines productions, l'opérateur de commercialisation est aussi le principal fournisseur d'intrants. Deux cas de figure sont à distinguer : dans les modèles les plus intégrés, l'industriel impose directement la variété avec laquelle travailler. Certaines industries ont même développé des variétés spécifiquement adaptées à leurs besoins :

« Sylvie : Vous faites quoi comme variétés ?

Jean-Charles : Je fais Innovator, c'est pour Mc Donald en fait, elles vont 100 % chez Mc Donald. Si vous allez chez Mc Do c'est toujours de la Innovator.

S. : Et pourquoi ?

Anne-Marie : C'est McCain...

J.-C. : ... qui a un contrat avec Mc Donald, et c'est telle variété. [...]

S. : Qu'est-ce qu'elles ont de spécial celles-là ?

A.-M. : Elles sont grosses !

J.-C. : Elles sont longues, pour faire des longues frites qu'on mange avec les doigts. Elles sont faciles à cuire.

A.-M. : Et plus résistantes !

J.-C. : Ah oui elles sont plus résistantes au mildiou, on doit moins traiter. Parce que Mc Donald, il y a un sacré cahier des charges quand même. »

Jean-Charles et Anne-Marie, ferme de 93 ha en polyculture-polyélevage, entretien n° 3

Les restrictions concernant les races et les variétés peuvent aussi s'imposer indirectement, par les niveaux de productivité requis dans la filière. Dans la production de lait pour l'industrie, les éleveurs privilégient la race Prim'Holstein (les vaches noires et blanches) qui produit le plus de lait rapporté à ce qu'elle mange. En revanche, ces vaches ont des fragilités qui ne sont pas forcément prises en compte dans le calcul de la productivité : spécialisées dans la lactation, elles sont moins musclées et se blessent plus facilement, elles ont une morphologie qui rend les vêlages plus difficiles et donc le taux de mortalité des veaux plus importants. La race étant sélectionnée pour la production de lait, les jeunes veaux et les vaches de réforme (vaches qui

ne produisent plus suffisamment de lait) sont difficiles à valoriser sur le marché de la viande.

Le calendrier et le dimensionnement de la production sont déterminés par l'industriel : les plants ou les animaux arrivent par « lots » et le travail du producteur consiste à les faire croître d'un état A à un état B en un laps de temps donné. En cas de retard, de pertes mais aussi de surplus, la production est achetée mais « déclassée » et une décote est appliquée. Au-delà des quantités livrées, le cahier des charges de l'industriel peut aussi sanctionner les qualités du produit, par exemple un calibre trop petit des pommes de terre ou la présence de taches noires, les rendant impropres à la fabrication de frites, du point de vue de l'industriel.

En dehors des caractéristiques de la production, le cahier des charges de l'intégrateur peut également comprendre des normes relatives aux équipements utilisés ou à l'aménagement des bâtiments. Précisons que cela peut conduire le producteur à appliquer des standards plus élevés sur le plan des normes sociales et environnementales. Pour travailler en contrat avec Mc Cain, les producteurs doivent ainsi obtenir la certification « Global GAP³⁷ », un référentiel dont les exigences portent à la fois sur certaines techniques culturales et des aspects comme la traçabilité des produits ou la sécurité sanitaire et physique des travailleurs. Un producteur de pommes, qui traite en direct avec des enseignes de la grande distribution comme Carrefour et Leclerc, m'explique que pour être en conformité avec le label « Filière Qualité Carrefour », ses associés et lui ont fait installer des toilettes supplémentaires et une salle de pause pour les employés dans le hangar où ces derniers lavent et trient les pommes. (Cyril, entretien n° 17).

Vient enfin la contrainte du stockage : les producteurs sont obligés d'écouler la production s'ils ne peuvent pas la stocker, et donc de vendre au prix qu'en demande l'industriel. Certains produits sont par nature impossibles à stocker et font l'objet d'une commercialisation en continu. C'est notamment le cas du lait, qui ne peut être conservé que quelques jours dans le tank à lait, ce tank ayant par ailleurs une capacité limitée et se remplit constamment puisque la traite a lieu tous les jours. Le producteur ne peut donc pas faire de rétention de sa production pour la commercialiser dans des conditions plus favorables. La seule solution pour

³⁷ « Global Good Agriculture Practices », un label international qui peut être délivré par des organismes certificateurs comme Ecocert.

y parvenir est de transformer le lait et de le commercialiser sous forme de produits laitiers³⁸.

Compte tenu de la rigidité du cadre dans lequel doit s'inscrire la production, le producteur agricole est davantage dans la position d'un prestataire qui réalise les opérations d'un processus de production qui appartient à l'industriel, dans une forme de délégation qui s'apparente à de la sous-traitance. On pourrait résumer son travail à la maturation d'un végétal ou d'un animal jusqu'au stade attendu pour satisfaire les besoins de la filière en aval. Dans une série d'émissions sur l'agriculture bretonne diffusée sur France Culture en 2018, un éleveur compare ainsi son travail à celui d'un ouvrier sur une chaîne de montage³⁹. Néanmoins aussi intégré soit-il à l'économie de la filière, le producteur demeure un indépendant qui assume la plupart des investissements et des coûts de production (infrastructures, équipements, embauches, loyers). N'étant pas intégré au point d'être salarié, il connaît une instabilité de sa rémunération, même dans le cadre des contrats, car ceux-ci sont régulièrement révisés et leurs cahiers des charges prévoient différentes clauses de déclassement de la production⁴⁰.

On voit avec ces différents exemples comment se mettent en place, à l'échelle d'une ferme, des effets de verrouillage économique et technique pour correspondre aux besoins des opérateurs en aval dont les producteurs sont dépendants. La plupart des producteurs semblent néanmoins acquis à ce modèle dominant et ce d'autant plus que des gains importants peuvent en être espérés. Ainsi en va-t-il de la pomme de terre qui s'avère être un produit hautement spéculatif permettant, certaines années où la demande est forte, d'engranger des résultats conséquents en n'engageant pas la totalité de la production dans le

³⁸ C'est la logique que mettent en œuvre les éleveurs laitiers qui vendent en circuits courts.

³⁹ *Les Pieds sur terre* – Journal breton, saison 2, épisode 8 : « La fabrique du silence : les agriculteurs sous la pression des industriels », 29 janvier 2018.

⁴⁰ Face à ce constat, certains producteurs franchissent une étape supplémentaire dans l'intégration, à savoir la salarisation. C'est peu le cas en Nord-Pas-de-Calais mais d'autres régions de France voient se développer une nouvelle forme d'agriculture, dite « de firme ». Dans ce contexte des entreprises de l'agro-alimentaire créent des exploitations agricoles sur des terrains qu'elles ont acquis, et y font travailler des producteurs en qualité de salariés pour cultiver spécifiquement les productions dont elles ont besoin. Ce type d'entreprise agricole fait doublement concurrence à l'agriculture familiale, sur le plan du modèle comme sur le plan du foncier. Des producteurs confient néanmoins trouver une certaine sécurité à ce statut salarié où ils se consacrent entièrement à la production et sont déchargés de la gestion d'entreprise. On peut trouver des témoignages de cet ordre dans le livre de la journaliste Lucile Leclair « Hold-up sur la terre », paru en 2022, ou approfondir le sujet de l'agriculture de firme dans : Purseigle, Nguyen & Blanc (dir.), *Le Nouveau Capitalisme agricole. De la ferme à la firme*. Paris, Presses de Sciences Po, 2017.

cadre du contrat avec l'industriel et en se réservant une part à vendre en « libre⁴¹ ». Les producteurs qui ont pu faire des investissements dans les infrastructures de stockage (hangar avec système de ventilation) peuvent ainsi choisir le meilleur moment pour commercialiser la production et obtenir un prix plus élevé de la part des industriels dont les besoins en matière première sont constants. L'échange suivant illustre ce rapport de force :

« Sylvie : Et du coup vous vendez combien la tonne ? Cette année avec Mc Cain vous avez pu la vendre combien ? »

Jean-Charles : Bah, ça dépend la période. À l'arrachage c'est 100, 110, jusqu'à 170 euros au mois de juin. Celles que je vends maintenant (février) c'est autour de 135, 140.

S. : D'accord. Vous les conservez, vous avez un hangar de stockage ? Mais dis donc, c'est un gros hangar de stockage pour 1 200 tonnes, non ?

Anne-Marie : On en a deux.

J.-C. : Deux bâtiments. »

Jean-Charles et Anne-Marie, ferme de 93 ha en polyculture-polyélevage, entretien n° 3

En dépit des analyses lucides et des nombreuses critiques dont font part les producteurs vis-à-vis de ces mécanismes qui les lient aux industriels, ils continuent de « jouer le jeu » car ils ne sont généralement pas en mesure de s'en affranchir, voire n'ont pas vraiment d'intérêt à le faire compte tenu du degré de spécialisation qu'ils ont atteint. L'élevage en particulier entraîne davantage d'inertie et de risque d'endettement, car les principaux investissements portent sur les bâtiments, qui ne sont pas mutualisables contrairement aux machines⁴². Certains choix lors de la conception initiale du bâtiment peuvent même compromettre la réorientation des pratiques agricoles et le changement d'itinéraire technique (passage au bio) :

« Ben parce que les élevages, si je veux un transfert bio, et que je veux repartir en paille, c'est impossible parce que moi mes cochons, ils logent sur des caillebotis, donc y a une fosse en dessous. Donc je ne vais pas démolir pour

⁴¹ La pomme de terre est une culture sensible qui présente une importante variabilité des rendements d'une année à l'autre, avec un rapport de 1 à 4 d'après les producteurs enquêtés dans les Flandres. Les producteurs qui ont les moyens de conserver leurs récoltes peuvent ainsi tirer profit des années où les rendements sont faibles.

⁴² Dans le cas des grandes cultures, les machines les plus onéreuses peuvent être mutualisées, dans le cadre d'une CUMA (Coopérative d'Utilisation du Matériel Agricole) ou d'une prestation de travail à façon par un producteur voisin.

refaire un bâtiment, ça c'est clair, c'est net. »

Lionel, ferme de 60 ha en polyculture-polyélevage, entretien n° 11

En outre, il y a de la diversité sociologique au sein des fermes du Nord, derrière les variations en termes de débouchés et d'orientations productives. De manière générale, les producteurs des Flandres, spécialisés dans les cultures qui rapportent en lien étroit avec les grandes entreprises de l'agroalimentaires, tout en ayant conservé une certaine polyvalence, sont plus riches que les producteurs de la moitié Sud. Ces derniers sont spécialisés par défaut dans l'élevage laitier, une production qui rémunère moins, dont les coûts de production sont plus difficiles à maîtriser et qui induit des conditions de travail plus pénibles, notamment en raison de l'astreinte qu'implique la traite et les soins aux animaux.

On notera que l'ensemble du département du Nord est organisé selon cette polarité Nord-Sud, les Flandres étant mieux dotées sur le plan de l'activité économique comme sur le plan du niveau de vie de la population, tandis que le Sud porte le poids d'un territoire désindustrialisé⁴³. La métropole lilloise, grande zone densément urbanisée au milieu du département, vient marquer la césure entre ces deux territoires.

Une agriculture face à la contrainte foncière

L'agriculture du Nord-Pas-de-Calais fait face aux mêmes tendances qui traversent l'agriculture française dans son ensemble et mettent en tension le modèle de l'agriculture familiale : diminution du nombre d'exploitations, réduction de la main-d'œuvre familiale, vieillissement des chefs d'exploitations et difficultés à transmettre les exploitations. La région a perdu plus du tiers de ses exploitations entre 2000 et 2020⁴⁴, un mouvement qui va de pair avec

⁴³ Toutes proportions gardées, on retrouve la même partition de l'autre côté de la frontière en Belgique, où celle-ci se trouve accentuée par la barrière linguistique entre les Flandres et la Wallonie.

⁴⁴ Passant de 18 000 à 11 500. Notez que cette baisse est moins brutale au cours de la dernière décennie (-15 % entre 2010 et 2020) que lors des recensements précédents (-25 % entre 2000 et 2010, -42 % entre 1990 et 2000).

l'agrandissement des exploitations⁴⁵, la baisse des actifs agricoles⁴⁶ au profit de la mécanisation, l'augmentation des grandes cultures au détriment de l'élevage. Ajoutons à cela les contraintes environnementales qui se font croissantes, notamment le déficit de précipitations et la tension sur les ressources en eau.

Mais le tissu agricole du territoire présente également des contraintes spécifiques, ou du moins plus accentuées qu'ailleurs, et la première d'entre elles est la contrainte foncière, qui est en relation directe avec une autre variable, celle de la taille des exploitations. La surface agricole utile (SAU) est l'indicateur qui permet de représenter la taille des exploitations, au sens de leur superficie⁴⁷. Elle est exprimée en hectares. Les fermes du Nord et du Pas-de-Calais sont en moyenne plus petites que leurs voisines picardes⁴⁸, bien qu'elles aient des orientations productives similaires. Dans le Nord, la SAU moyenne (54 ha) se situe même en deçà de la moyenne française (62 ha).

Cette limitation de la taille des exploitations est à mettre en corrélation avec le degré d'artificialisation des sols, c'est-à-dire la part des surfaces allouées à l'habitat, mais aussi aux infrastructures telles que les routes, les grands équipements, les zones industrielles ou commerciales. Dans le Nord cette part équivaut à 22 % de la superficie du département, contre 12 % pour les Hauts-de-France dans leur ensemble et 9 % pour la France métropolitaine⁴⁹. Les

⁴⁵ Quand on parle de fermes qui disparaissent, il est question de l'entreprise agricole et des emplois qui lui sont associés. En l'absence de repreneur, les surfaces cultivables sont récupérées par les fermes voisines encore en activité, c'est pourquoi malgré une diminution globale des surfaces agricoles du fait de l'artificialisation des sols, la taille moyenne des fermes continue d'augmenter. Ainsi entre 2010 et 2020, le recensement agricole enregistre une baisse de 20 % du nombre d'exploitations (environ 100 000) mais atteste en parallèle d'une hausse de la SAU moyenne des fermes en France métropolitaine : 56 ha en 2010 contre 69 ha en 2020 (+ 23 %). Les exploitations restantes phagocytent donc progressivement les surfaces de celles qui disparaissent.

⁴⁶ Les actifs agricoles désignent les personnes travaillant sur la ferme, parmi lesquelles on distingue plusieurs catégories : les chefs d'exploitation (exploitants individuels ou coexploitants), les conjoints de chefs d'exploitation, les autres membres de la famille exerçant une activité sur l'exploitation, les salariés permanents non familiaux et les salariés saisonniers. L'existence de catégories intermédiaires entre le statut de salarié et celui d'exploitant pour les salariés membres de la famille de l'exploitant (dits « aidants familiaux »), témoigne de l'importance du modèle dit de l'agriculture familiale dans ce secteur d'activité.

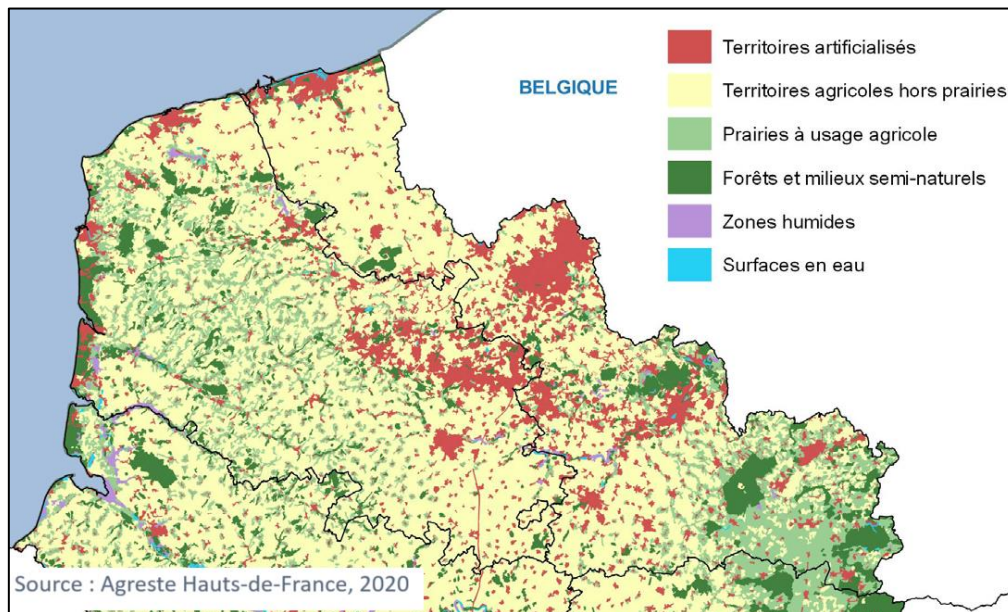
⁴⁷ La SAU permet d'appréhender le potentiel productif d'une exploitation en termes de surfaces cultivées, mais elle ne reflète pas nécessairement son envergure économique, car celle-ci dépend de ce qui est produit. Ainsi une ferme de 30 ha est une très petite ferme quand il s'agit d'élevage laitier ou de cultures céréales, mais c'est un poids lourd de sa catégorie s'il s'agit d'arboriculture ou de cultures maraîchères.

⁴⁸ Les valeurs sont : Nord – 54 ha, Pas-de-Calais – 74 ha, Somme – 94 ha, Aisne – 107 ha et Oise – 116 ha. La moyenne des Hauts-de-France est de 84 ha. Source : Enquête Structure des Exploitations Agricoles, 2016.

⁴⁹ Source : Agreste Hauts-de-France, Memento 2020 (données 2019).

terres artificialisées ne couvrent bien sûr pas le territoire de manière homogène, et sont notamment concentrées dans sa partie centrale, au niveau de la métropole lilloise et du bassin minier. Cependant il faut bien se figurer que cette zone densément urbanisée est par endroits discontinue, et qu'il y a du tissu agricole au sein de ce maillage, comme on peut le voir sur la carte ci-dessous.

Figure 4 : carte de l'occupation des sols en région Nord-Pas-de-Calais, en 2019.



L'artificialisation croissante met en tension la ressource que représentent les surfaces cultivables. Cette pression foncière est exacerbée par le fait que les terres agricoles sont par ailleurs très fertiles et convoitées, notamment dans la moitié Nord du département propice aux grandes cultures⁵⁰. L'accès au foncier agricole y est par conséquent particulièrement concurrentiel, ce qui donne lieu à des pratiques opaques de régulation de ce marché. Lors des entretiens avec des producteurs des Flandres, certains nous décrivent la pratique généralisée du « pas-de-porte », à savoir le versement d'une somme d'argent de la part du producteur entrant au producteur cédant, et éventuellement au propriétaire, dans le cadre du transfert d'un bail de fermage (installation d'un nouvel exploitant ou agrandissement d'un voisin). L'un des contributeurs à NORE AGRIA, le sociologue Samuel Pinaud, avait eu l'occasion d'enquêter

⁵⁰ Ainsi c'est en Flandre maritime, en Flandre intérieure, dans la Plaine de la Lys et dans la « région de Lille » (au sens du découpage des « petites régions agricoles ») que l'on pratique les prix les plus élevés de la région pour la location de terres.

plus tôt sur ce sujet, et a produit avec d'autres chercheurs un rapport détaillé ainsi que plusieurs articles sur cette pratique illégale au regard du droit rural mais « *largement institutionnalisée dans la région* » (Barral, Loveluck & Pinaud, 2017, p. 1).

Auparavant effectué de manière clandestine avec de l'argent liquide (la « valise »), le paiement du pas-de-porte se trouve désormais « *inscrit dans la comptabilité par un ensemble de pratiques de survalorisation des biens mobiliers et immobiliers transmis en même temps que les terres* » (*ibid.*, p. 12). Il s'agit par exemple de faire valoir les apports successifs en fumures par le cédant pour enrichir les sols. Ce travail de maquillage est possible par la contribution des différents acteurs de la sphère du conseil qui gravitent autour des producteurs : notaires, comptables, banquiers. Les propriétaires fonciers, s'ils n'en sont pas toujours bénéficiaires, doivent composer avec cette forme de régulation.

Du point de vue du producteur cédant, le pas-de-porte revient à monnayer le droit d'occuper la terre à son départ et en tirer une rétribution bien qu'il n'en soit pas propriétaire. Percevoir un pas-de-porte est notamment un moyen pour les producteurs cédant leurs terres lors du départ à la retraite de se constituer un pécule pour compenser le faible montant de leur pension. Pour le repreneur, cet accord parallèle avec le cédant lui garantit l'accès à la terre, parfois bien en amont du moment de la cession. Ce second niveau de marché par-delà celui de la location permet par ailleurs aux exploitants agricoles cédants d'exercer un contrôle sur la circulation des terres et le profil des repreneurs, dans une logique de reproduction de la profession agricole localement (Barral & Pinaud, 2017).

Encadré 4 : Les différents statuts du foncier agricole.

La majeure partie des surfaces cultivées ne sont pas la propriété des producteurs qui les cultivent, mais appartiennent à d'autres propriétaires terriens auxquels les producteurs versent un loyer. Les bailleurs peuvent être d'anciens producteurs à la retraite, des particuliers non-agriculteurs, des sociétés de droit privé, des collectivités ou encore d'établissements publics. On appelle ce système le « fermage » en opposition au « faire-valoir direct », cas où le producteur produit sur les terres qui lui appartiennent. Les terres en fermage font en revanche bien partie de l'exploitation agricole du producteur, au sens des surfaces qu'il déclare exploiter. À l'échelle de la France, la part de la SAU en fermage est de 80 % contre 20 % en faire-valoir direct, et cette proportion est plus importante encore

dans le territoire étudié (87 % pour le Nord, 89 % pour le Pas-de-Calais).

L'occupation précaire est un cas plus rare où un producteur se voit concéder par un propriétaire le droit d'exploiter une parcelle gratuitement, mais de manière provisoire car le terrain est destiné à la construction. L'occupation précaire peut avoir lieu entre la cessation d'un bail de fermage (résiliation, expropriation) et le début des travaux, si un projet est confirmé sur ce terrain, mais aussi en l'absence de bail car le propriétaire est dans l'attente d'un projet ou d'un changement de classement du terrain (logique de spéculation).

D'autre part, à la valeur immédiate des surfaces agricoles comme outil de production, vient s'ajouter leur valeur comme réserve de terrain constructible. Dans un territoire aussi densément urbanisé, quoique de manière non uniforme, le changement de statut d'occupation des sols est fréquent. Aussi les propriétaires terriens potentiellement concernés ont-ils intérêt à faire de la rétention et à faire signer des conventions d'occupation précaire pour déroger aux protections prévues par les baux de fermage⁵¹.

Il en résulte une précarité généralisée qui favorise les stratégies de valorisation à court terme des surfaces agricoles. Les producteurs dans l'incapacité d'augmenter leurs revenus en augmentant leurs surfaces et par là même leurs volumes, vont chercher en priorité à améliorer leurs rendements à l'hectare, ce qui encourage l'apport d'intrants de synthèse. Ils vont également prioriser les productions qui rémunèrent le mieux et notamment les pommes de terre, au risque de déroger aux principes de rotation des cultures et « d'épuiser » les sols⁵², renforçant ainsi la dépendance aux intrants. Rappelons que de toutes les productions régionales, la pomme de terre est celle qui occupe la part la plus élevée dans le chiffre d'affaires des exploitations agricoles du département du Nord, à hauteur de 25 % en

⁵¹ Héritage de l'époque médiévale, le fermage fait l'objet d'un statut juridique formalisé par une loi de 1946. Le Code rural dote en effet les baux de fermage de caractéristiques particulières visant à garantir à l'exploitant la pérennité de son activité en dépit de son statut de locataire.

⁵² La rotation des assolements est un principe fondamental en agriculture. Sans entrer dans des considérations agronomiques trop poussées, il se résume à l'idée que les différentes catégories de plantes cultivées ne sollicitent pas les mêmes composés chimiques du sol pour leur croissance. Cultiver une même plante sur une même parcelle un trop grand nombre d'années consécutives peut ainsi conduire à « épuiser » la disponibilité de ces nutriments et faire baisser la productivité de cette culture. Par ailleurs certaines plantes ont la propriété d'enrichir le sol en certains composés que d'autres mobilisent abondamment, à l'instar des légumineuses (pois, lentilles, luzerne) qui fixent l'azote de l'air dans le sol. Alternier régulièrement les cultures contribue à endiguer ce phénomène d'épuisement des sols, de même qu'à limiter les infestations en interrompant le cycle de reproduction des parasites (insectes, champignons) adaptés à une culture en particulier.

moyenne⁵³.

Dernier facteur de complication, la mise en concurrence avec les producteurs belges. De l'autre côté de la frontière, l'agriculture des Flandres est elle aussi spécialisée dans la production de pommes de terre, et l'accès au foncier y est encore plus onéreux. Les producteurs belges cherchent à contourner cette contrainte en venant produire sur le sol français, en Nord-Pas-de-Calais et même jusqu'en Picardie, où les loyers sont plus avantageux, mais ce faisant ils font à leur tour monter les prix de la location de terres. L'aspect le plus problématique de cette convoitise est qu'elle donne lieu à des pratiques de sous-location.

Dans le cadre du programme APROTER, j'ai réalisé des entretiens avec trois responsables cantonaux de la FDSEA⁵⁴ qui font tous part de ce « problème des Belges », considéré comme massif même si difficile à objectiver. Le principe est le suivant : un producteur français, lui-même locataire de parcelles, les sous-loue à un producteur belge qui se déplace pour les cultiver en échange d'une redevance plus élevée que le loyer des terres lui-même, dans le cadre de ce qu'on appelle un « contrat de culture⁵⁵ ». Le premier producteur tire donc un bénéfice net d'une parcelle qu'il ne cultive pas, et qu'il pourra récupérer facilement car le contrat de culture est limité à un an (une saison de production). Comme le fait remarquer Nicolas Rouget, la présence belge est une prédation qui ne se fait pas sans le consentement de producteurs français qui y trouvent un intérêt, notamment des producteurs qui n'ont pas les capitaux nécessaires pour valoriser eux-mêmes les terres avec des cultures industrielles comme les betteraves et les pommes de terre (Rouget, 2008a).

La pratique de la sous-location est spécifique aux grandes cultures car elles ne requièrent pas une présence quotidienne sur les parcelles mais seulement lors de certaines opérations clés :

⁵³ Agreste Hauts-de-France, « Chiffres et Données », mars 2019 (données 2017).

⁵⁴ Fédération Départementale des Syndicats d'Exploitants Agricoles, qui est la déclinaison départementale de la FNSEA, le syndicat agricole majoritaire.

⁵⁵ Ce dispositif de la loi belge est défini comme une « convention dont l'objet implique une durée d'occupation inférieure à un an et par laquelle l'exploitant de terres ou de pâturages en accorde, contre paiement, la jouissance à un tiers pour une culture déterminée ». Il convient donc de distinguer cette forme de délégation de celle du « travail à façon » qui consiste pour un producteur à faire réaliser une partie des travaux agricoles par un tiers dans le cadre de sa propre production. Ici, la production est réalisée et commercialisée par le tiers. Il s'agit pour ainsi dire d'un système de fermage en cascade.

semis, traitements, récoltes. Le reste du temps, un contrôle de l'état des cultures de la part du producteur qui met les terres en sous-location est suffisant. Une telle délégation n'est pas possible dans le cas de productions plus exigeantes en travail humain comme le maraîchage ou l'élevage. De plus, la convoitise vis-à-vis des terres est à mettre directement en lien avec le potentiel lucratif de la production, en l'occurrence les pommes de terre :

« Mais il y a aussi des français qui sous-louent à des français, notamment les patatiers qui sont vraiment en manque de terre à tel point ils ont épuisé les leurs avec les patates. »

Simon, ferme maraîchère de 12 ha, responsable local FDSEA, entretien n° 14

La sous-location permet par ailleurs à des producteurs de maintenir artificiellement une activité agricole tandis qu'ils exercent une autre activité en parallèle ou qu'ils sont en âge de partir en retraite. Ces personnes assurent une présence minimale sur la ferme mais l'essentiel de la production se fait dans le cadre de la sous-location, au point que l'un des responsables syndicaux parle de « faux agriculteurs » :

« Le père était agriculteur, il arrête, mais les enfants gardent la ferme, ils travaillent à l'extérieur et ils font faire par quelqu'un d'autre. [...] Cela permet non seulement de garder les terres mais surtout de maintenir une rémunération des parents en complément d'une retraite trop maigre. [...] C'est un vrai problème car cela représente beaucoup de terres qui ne reviennent pas sur le marché. »

Matthieu, ferme de 90 ha orientée grandes cultures, responsable local FDSEA, entretien n° 12

Associée aux logiques de spécialisation agro-industrielle qui dominent l'agriculture régionale, la pression foncière ne favorise ni l'installation de nouveaux agriculteurs extérieurs au monde agricole, une population généralement porteuse de modèles favorables à l'écologisation et aux circuits courts, ni la conversion des producteurs en place à ces modèles alternatifs. Comme vu plus haut, la part de la SAU en bio est la plus basse de France métropolitaine, quoiqu'il existe une dynamique plus favorable à l'agriculture biologique dans certaines productions et territoires, notamment l'élevage laitier en Thiérache.

1.1.2. Derrière le modèle dominant, une présence accrue de la vente en circuits courts

En dépit de ce contexte encourageant la spécialisation des exploitations autour de quelques productions dominantes destinées à satisfaire les besoins de l'industrie agro-alimentaire et du marché de gros, le tissu agricole régional présente aussi des caractéristiques propices aux circuits courts. Pour rappel, ces derniers concernent 20 % des fermes du Nord-Pas-de-Calais tandis que la moyenne des Hauts-de-France est de 16 %, faisant que notre territoire d'étude fait figure d'exception⁵⁶. On note également que les exploitations en circuits courts sont moins affectées par la tendance générale à la diminution du nombre d'exploitations. Entre 2010 et 2020, les recensements agricoles montrent une réduction de 15 % du nombre total de fermes en région, mais cette réduction n'est que de 12 % pour les fermes vendant en circuits courts.

Figure 5 : diminution du nombre de fermes en Nord-Pas-de-Calais lors des recensements agricoles.

	Nombre de fermes en NPDC	Nb de fermes avec circuits courts
2000	18 036	
2010	13 455	2 556
2020	11 499	2 258

Source : Agreste Hauts-de-France ; Recensement agricole 2020

Les fermes avec des débouchés en circuits courts connaissent certes une baisse de leurs effectifs, mais elles voient leur part dans l'agriculture régionale augmenter. Cet ancrage des circuits courts ne s'explique pas par la cohabitation de deux formes d'agriculture diamétralement opposées : s'il existe effectivement des exploitations autonomes vis-à-vis des filières longues, la majeure partie de l'offre de circuits courts est constituée de fermes qui cumulent les deux types de débouchés. C'est bel et bien dans les caractéristiques du tissu agricoles décrites plus haut qu'il faut chercher les ressorts de ce paradoxe. Deux variables sont à considérer avec attention : les orientations agricoles représentées sur le territoire et

⁵⁶ La fréquence de la vente en circuits courts dans les fermes du Nord-Pas-de-Calais est ainsi proche de la moyenne pour la France métropolitaine, alors la région Hauts-de-France considérée dans son ensemble figure dans le bas du classement, avec la Bretagne et la Normandie qui n'affichent que 15 % de fermes en circuits courts. Globalement, en dehors des régions viticoles et de l'Île-de-France, toutes les régions de la moitié Nord du pays se situent en dessous de la moyenne nationale.

l'aménagement du territoire (occupation des sols).

Orientations agricoles et diversité des productions

Dans une publication dédiée aux circuits courts, Agreste Hauts-de-France fait remarquer que trois spécialisations contribuent majoritairement à l'offre de circuits courts en région, à savoir les Otex « grandes cultures » (38 %), « polyculture-polyélevage » (22 %) et « maraîchage et horticulture » (15 %)⁵⁷. On note que les deux premières correspondent aussi aux deux Otex les plus représentées dans l'agriculture régionale, tandis que la troisième est plus rare. La place occupée par ces trois Otex ne s'explique pas de la même manière : les fermes spécialisées en maraîchage ou en horticulture font presque toutes du circuit court (85 % et 95 %), mais elles sont peu nombreuses. Les fermes en grandes cultures ne vendent que rarement en circuits courts (10 % d'entre elles) mais elles sont les plus nombreuses en région. Enfin les fermes en polyculture et polyélevage ont une contribution plus équilibrée : elles représentent 20 % des exploitations et vendent en circuits courts pour 25 % d'entre elles. La composition de ce trio de tête s'explique par deux facteurs : le rôle joué par la diversité des productions, et le rôle joué par la production de légumes.

Dans les fermes en polyculture-polyélevage, une certaine diversité des productions et des sources de revenus est maintenue, ce qui n'augure pas nécessairement d'une meilleure santé économique des exploitations concernées, mais contribue à limiter la portée des dynamiques de spécialisation et d'intégration. Il faut insister sur l'idée que cette diversité des productions et des débouchés est souvent un modèle « par défaut » contraint par l'impossibilité de faire les investissements en terres ou en équipements pour se spécialiser davantage. Même si ce n'est pas l'objectif délibérément recherché, il n'en demeure pas moins que le modèle composite de ces fermes se rapproche de l'agriculture diversifiée et polyvalente promue dans le cadre des circuits courts. La Confédération Paysanne encourage par exemple le modèle de polyculture-polyélevage, en ce que c'est un modèle résilient sur le plan agronomique comme sur le plan économique : la diversité des productions limite l'impact d'une mauvaise récolte sur une production précise, et la diversité des débouchés restreint le risque dépendance à un

⁵⁷ Agreste Hauts-de-France, 2023, *op. cit.* Précision : ce sont les données agrégées pour l'ensemble des Hauts-de-France.

opérateur de l'aval en particulier. On peut prendre la mesure de l'effet favorable que joue la diversité des productions sur la vente en circuits courts à travers les données fournies par Agreste Hauts-de-France :

Figure 6 : fréquence de la commercialisation en circuits courts selon l'orientation productive de la ferme, pour les fermes des Hauts-de-France.

Otex détaillée des exploitations ⁵⁸	Part vendant en circuit court
Exploitations spécialisées en céréaliculture et en culture de plantes oléagineuses et protéagineuses	5 %
Exploitations avec combinaison de diverses grandes cultures	14 %
Exploitations bovines spécialisées – orientation lait	11 %
Exploitations mixtes combinant bovins laitiers avec grandes cultures	13 %
Exploitations mixtes combinant grandes cultures avec herbivores non laitiers	17 %
Exploitations avec diverses cultures et élevages mixtes	52 %

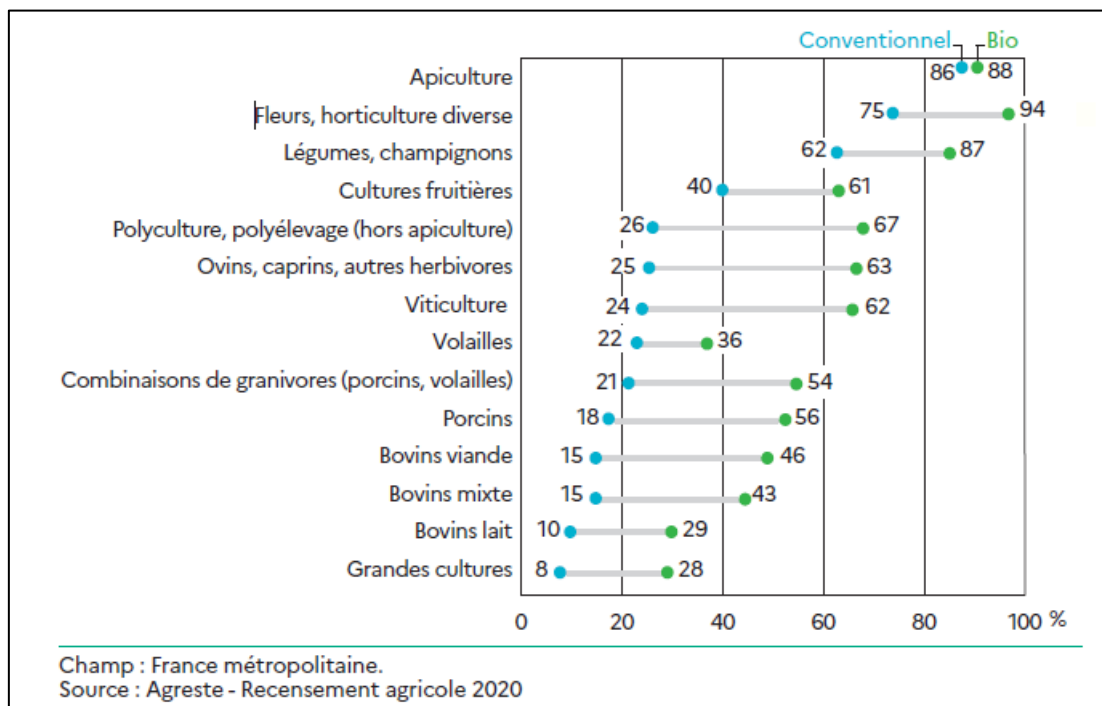
Source : Agreste Hauts-de-France ; Recensement agricole 2020

On constate que la fréquence de la vente en circuit court évolue positivement lorsque plusieurs productions sont associées, et ceci en dépit de l'orientation agro-industrielle de chaque production. Ainsi le modèle des grandes cultures tel qu'il est pratiqué en Nord-Pas-de-Calais est légèrement plus favorable à la commercialisation en circuits courts. En effet nous avons vu que les pommes de terre et autres légumes de plein champ y occupent une place plus importante, au détriment des céréales et *a fortiori* des plantes oléagineuses, mieux représentées dans les régions plus méridionales. Or si les grandes cultures céréalières ou de plantes oléagineuses se prêtent mal à la commercialisation en circuits courts, notamment car cela implique systématiquement des étapes de transformation, c'est moins le cas des légumes qui peuvent être vendus bruts, même quand il s'agit de productions destinées en priorité à l'industrie. Agreste Hauts-de-France donne ainsi les précisions suivantes : « *D'ailleurs, seulement 12 % des fermes spécialisées en grandes cultures vendant en circuits courts commercialisent des céréales, oléagineuses et protéagineuses. En revanche, 58 % d'entre elles vendent des légumes et des pommes de terre, par nature plus adaptés à une proximité forte avec le consommateur final* ».

⁵⁸ Les Otex détaillées qui figurent dans les bases de données sont plus précises et donc plus nombreuses que celles qui sont présentées dans les publications. Par exemple l'Otex « grandes cultures » est la synthèse de quatre Otex détaillées.

D'autres productions sont corrélées très favorablement à la vente en circuits courts, comme le miel (91 %) ou les fruits (71 %) mais elles sont peu représentées dans les exploitations de la région. Agreste Hauts-de-France souligne que la catégorie de produits la plus représentée dans les étals et les paniers des circuits courts de la région sont « *les légumes frais, industriels et les pommes de terre* », une manière de rappeler que cette catégorie mêle les produits issus d'orientations productives différentes, pour ne pas dire opposées. C'est là une des principales curiosités de notre territoire d'étude : alors qu'à l'échelle de la France, les grandes cultures sont celles qui s'orientent le moins vers la vente en circuits courts, de surcroît lorsqu'elles ne sont pas bio comme le montre le graphique ci-dessous, elles sont ici celles qui y contribuent le plus. Cela est possible parce qu'elles sont spécialisées dans la culture de légumes, dont les pommes de terre qui, bien que destinées en priorité à l'industrie, se prêtent très bien à la commercialisation en circuits courts.

Figure 7 : fréquence de la commercialisation en circuits courts selon l'orientation productive de la ferme, pour la France métropolitaine.



Le tissu agricole du Nord-Pas-de-Calais présente par conséquent un profil productif propice au développement des circuits courts, mais pour des raisons différentes de celles des territoires où les circuits courts ont été de plus longue date expérimentés et théorisés. Les

régions historiques d'émergence des circuits courts, ou de l'agriculture biologique, sont celles où l'industrialisation de la production a été par endroits ralentie techniquement et contestée socialement. Ce sont par exemple les régions de montagne où les conditions agronomiques et environnementales⁵⁹ limitent la rentabilité des modèles industriels et justifient qu'on leur préfère des modes de production moins spécialisés. Mais nous avons vu que le Nord-Pas-de-Calais ne souffrait pas d'autant de contraintes et présentait même des propriétés agronomiques particulièrement favorables à l'industrialisation de l'agriculture. C'est donc dans d'autres facteurs qu'il faut chercher ce maintien des modèles diversifiés, et le principal de ces facteurs est sans doute la question foncière.

Pression foncière, taille des fermes et proximité urbaine

La contrainte foncière liée à l'artificialisation des sols et l'étalement urbain n'est pas un facteur « interne » au tissu agricole contrairement aux orientations productives, mais il détermine indirectement le comportement des producteurs en matière de production comme de commercialisation. C'est dans cette pression foncière que réside le paradoxe : les surfaces agricoles sont un capital à ce point précieux pour les performances agro-industrielles qu'il est difficile de se le procurer, ce qui limite les possibilités d'agrandissement des exploitations, qui se reportent alors sur d'autres solutions pour valoriser leurs productions, parmi lesquelles les circuits courts.

Ainsi le recensement agricole révèle que les exploitations qui contribuent le plus à l'offre de circuits courts en région sont d'une part les petites exploitations de moins de 4 ha, spécialisées vers ce type de débouchés (typiquement des fermes maraîchères), mais aussi les exploitations de taille moyenne, entre 25 et 75 ha. Cette taille intermédiaire signale des exploitations trop grandes pour être entièrement tournées vers les circuits courts, mais trop petites pour vivre uniquement des débouchés en filières longues. Dans les très grandes exploitations (au-delà de 130 ha), la fréquence de la vente en circuits courts tombe en dessous des 10 %. Cela apporte une clé de compréhension supplémentaire par rapport à ce qui a été dit concernant les Otex : les fermes en grandes cultures qui font du circuit court sont néanmoins de *petites* fermes en

⁵⁹ Des contraintes directes comme les reliefs accentués, la pauvreté des sols, les rigueurs climatiques, mais aussi des contraintes indirectes comme la cohabitation de l'agriculture avec d'autres fonctions économiques des espaces naturels, comme le tourisme.

grandes cultures.

Beaucoup d'exploitations engagées dans un modèle industriel, où le principal levier d'augmentation des revenus réside dans l'augmentation des volumes produits, se voient ainsi limitées voire bloquées dans la conduite de cette stratégie. Pour pallier cette impasse du développement sur un plan quantitatif, plusieurs stratégies peuvent être mises en place. Elles peuvent être résumées à trois options que sont augmenter les rendements sans augmenter les surfaces, diversifier les productions et faire des productions à plus forte valeur ajoutée. Le premier axe persiste dans la logique industrielle et consiste à optimiser les rendements à l'hectare par le recours à des variétés plus performantes et aux intrants de synthèse, comme nous l'avons vu dans la section sur les relations avec les industries agro-alimentaires. Cela demeure une solution qui accroît la dépendance aux agrofournitures et la productivité risque d'atteindre un plafond sur le plan technique, voire de décroître en raison de l'épuisement des sols. Les deux autres options favorisent quant à elles des modèles productifs plus adaptés à l'insertion dans les circuits courts. Comme nous le verrons en détail dans les chapitres suivants, la commercialisation dans les circuits courts implique pour les producteurs de constituer une « gamme » de produits suffisamment variée, ce à quoi concourent la diversité des productions et/ou la montée en valeur ajoutée. Cette dernière peut elle-même se faire soit par l'entrée dans des logiques de labellisation, soit par des activités de transformation.

Ensuite, si l'urbanisation et l'emprise foncière exercent des contraintes sur la production agricole, elles apportent en retour des opportunités de commercialisation, par la proximité voire la promiscuité établie entre des consommateurs potentiels en augmentation et des exploitations agricoles en raréfaction, qui se maintiennent à la périphérie et dans les interstices du tissu urbain. Cela se manifeste en fait par deux phénomènes complémentaires : d'un côté, la concentration dans les centres urbains d'une clientèle sensibilisée et disposée à payer pour des produits en circuits courts stimule l'apparition de formes où le producteur va vers le consommateur, soit directement (vente au marché, vente en « paniers ») soit au moyen d'un intermédiaire de distribution (les « plateformes » et les « magasins⁶⁰ »). D'un autre côté,

⁶⁰ Pour une présentation détaillée des différentes formes de circuits courts, se reporter à la typologie proposée au chapitre 2.

l'étalement urbain installe des consommateurs à proximité immédiate des fermes qui se trouvent en périphérie, et encourage donc le maintien ou le renouveau de la vente à la ferme.

Le géographe Nicolas Rouget, coordinateur du programme APROTER, a consacré une thèse aux dynamiques agricoles dans les espaces urbains et périurbains (Rouget, 2008 b). Il a observé que la géographie du bassin minier, vaste ensemble urbain à cheval sur les deux départements du Nord et du Pas-de-Calais, avait ceci de particulier qu'elle consiste en un réseau étendu mais discontinu de villes moyennes et d'anciennes cités minières, au sein duquel des poches agricoles demeurent. Bien que spécialisées dans les grandes cultures au vu du profil agronomique du secteur (les plaines de l'Artois), beaucoup de fermes ont conservé une petite part de vente directe à la faveur de la proximité urbaine.

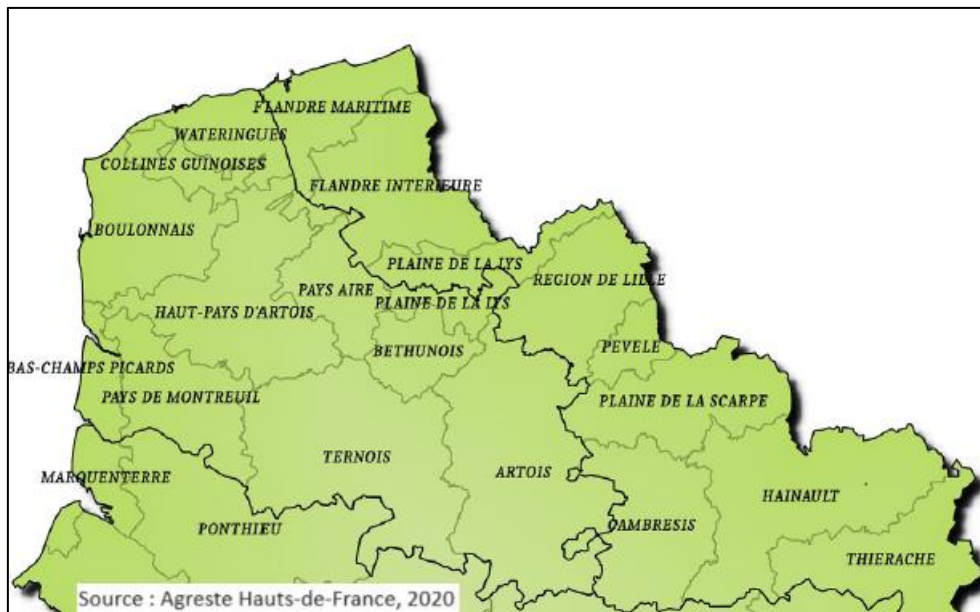
Par le jeu de l'étalement urbain corrélé à l'exploitation minière tout au long du XX^e siècle, il a ainsi pu se produire que des corps de ferme⁶¹ situés à l'extérieur des bourgs ou des cités minières finissent par être englobés dans des zones résidentielles. Les terres attenantes ont alors été perdues mais l'implantation du corps de ferme dans un quartier d'habitation a en contrepartie permis d'en faire un point de vente bien achalandé pour les exploitations encore en activité. Mieux, dans certains quartiers comme les cités minières, un point de vente à la ferme constituait parfois le seul commerce alimentaire de proximité, ou proposait des prix plus intéressants que les magasins des coopératives ouvrières. Cette dernière observation permet de souligner que le fait de vendre comme de consommer en circuit court tient parfois à des déterminants matériels d'ordre pratique et ne s'inscrit pas délibérément dans une démarche de consommation engagée, constat que j'ai pu faire moi aussi en enquêtant dans le bassin minier pour mon mémoire de master.

Pour se convaincre du caractère prépondérant que représente la proximité urbaine, il faut regarder l'ancrage des circuits courts par petite région agricole. Si à l'échelle du Nord-Pas-de-

⁶¹ Le « corps de ferme » désigne le bâtiment principal ou l'ensemble de bâtiments formant le cœur de l'exploitation, et dont l'adresse correspond généralement à la domiciliation de l'entreprise. A la différence des bâtiments ayant une fonction strictement productive, comme les hangars ou les étables, les fonctions du corps de ferme peuvent varier. S'il est à l'origine un lieu d'habitation, le producteur n'y réside pas nécessairement, mais il peut convertir une partie des bâtiments pour en faire un espace de bureau dédié au travail administratif, un local commercial ou encore un gîte.

Calais, 20 % des fermes vendent en circuits courts, ce taux atteint ces valeurs les plus élevées dans la Pévèle (27 %), la Plaine de la Lys (28 %), la Plaine de la Scarpe (33 %), le Béthunois (35 %) et enfin dans la région de Lille (41 %). Toutes ces zones sont proches les unes des autres et couvrent la partie la plus urbanisée du territoire : la métropole lilloise et le bassin minier⁶².

Figure 8 : les petites régions agricoles du Nord–Pas-de-Calais.



À titre de comparaison, dans deux autres petites régions agricoles plus rurales que sont la Flandre intérieure et la Thiérache, toutes deux enquêtées dans le cadre de NORE AGRIA, la vente en circuits courts est pratiquée dans respectivement 15 et 13 % des exploitations. Ce taux est non seulement inférieur à la moyenne du Nord–Pas-de-Calais, mais également en deçà de la moyenne des Hauts-de-France, elle-même l’une des plus basses de France. On voit pourtant sur la carte des Otex que l’orientation « polyculture-polyélevage » est majoritaire en Flandre intérieure. Si ce mode de commercialisation est moins présent dans les fermes de ces territoires, ce n’est pas en raison de leurs orientations productives, conformes au reste de la région, mais en raison de leur éloignement avec les centres urbains. Nous pouvons conclure qu’en Nord–Pas-de-Calais, la variable influant le plus fortement sur la vente en circuits courts est la proximité urbaine, et c’est dans la métropole lilloise que cette relation est la plus

⁶² On peut visualiser cette densité sur la carte présentée en début de chapitre (figure 1).

explicite.

1.1.3. Le cas emblématique de la métropole lilloise

Avec 1,2 million d'habitants, soit presque la moitié de la population du département du Nord⁶³, la Métropole Européenne de Lille (MEL) est un ensemble urbain beaucoup plus concentré que le bassin minier, mais néanmoins étendu sur 95 communes. Par conséquent ce territoire comporte une part importante de terres agricoles, et le phénomène d'enchevêtrement des tissus agricole et urbain y est également à l'œuvre. Le tissu agricole de la MEL a ceci d'intéressant qu'il présente les mêmes caractéristiques que l'agriculture régionale en termes d'orientations productives, tout en accentuant certaines de ses particularités, comme la part importante de la commercialisation en circuits courts et la tension foncière résultant de l'urbanisation. L'agriculture de la MEL se distingue aussi par des éléments qui lui sont propres : elle compte davantage d'exploitations maraîchères, autre facteur favorable à la présence des circuits courts.

Ma principale source de documentation pour appréhender ce territoire est le « diagnostic agricole métropolitain », une étude réalisée par la Chambre d'Agriculture Nord-Pas-de-Calais en coordination avec la MEL. On verra plus loin dans le chapitre que l'agriculture est un enjeu politique de premier plan pour cette collectivité, ainsi le rapport a pour sous-titre : « *connaître l'espace agricole et rural, le comprendre pour mieux le gérer* ». Publié en 2018 par la MEL, ce rapport constitue un cadrage ajusté aux dimensions du territoire, couvrant davantage de thématiques que les publications de la statistique agricole, avec des données plutôt fiables pour une enquête *ad hoc* puisque 551 exploitations ont été enquêtées au cours de l'année 2016 (passation d'un questionnaire en face-à-face) sur un total de 678 exploitations ayant leur siège sur le territoire de la MEL, soit un taux de réponse de 80 %.

Les résultats montrent notamment que 38 % des exploitations enquêtées déclarent faire de la vente en circuits courts, soit un peu plus de 200 fermes, voire 250 si on rapporte ce taux à l'effectif total des exploitations. Cette estimation est confortée par le recensement agricole de 2020, qui annonce quant à lui 41 % de fermes en circuits courts (263 exploitations) sur la petite

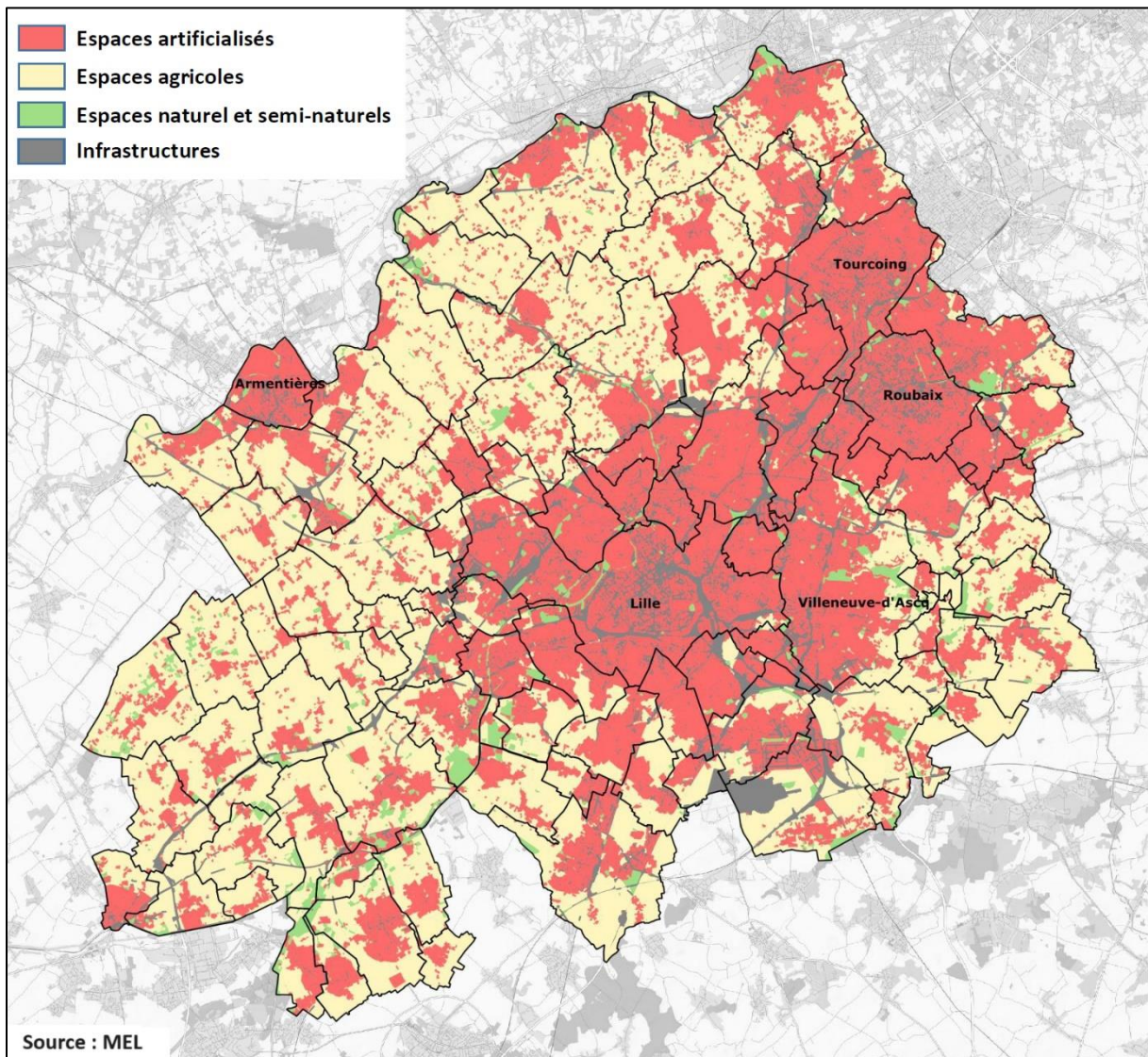
⁶³ 2,6 millions d'habitants pour ce département (Insee, RP 2020).

région agricole de la « région de Lille », une zone qui toutefois ne se superpose pas tout à fait au territoire de la MEL puisqu'elle exclut le Nord de la métropole et s'étend davantage au Sud. Quand on sait par ailleurs que le dernier recensement agricole comptabilise 2 258 fermes vendant en circuits courts pour tout le Nord-Pas-de-Calais, cela signifie que la métropole lilloise compte pour environ 10 % d'entre elles. Ce territoire est pour ainsi dire la locomotive de la dynamique régionale en faveur des circuits courts, et c'est à ce titre que je réaffirme la pertinence de l'avoir choisi pour terrain d'étude. Nous allons maintenant abandonner l'échelle régionale pour le décrire plus en détail.

Des fermes avec moins d'espace et plus de main-d'œuvre

Parler d'agriculture dans la métropole lilloise, c'est d'abord préciser que la grande conurbation formée par les trois villes principales que sont Lille, Roubaix et Tourcoing, ainsi que quelques villes plus petites comprises entre celles-ci, ne comporte presque pas de surfaces agricoles. Les 44 % de surfaces cultivables sur la métropole se répartissent sur le pourtour de cette tâche urbaine en suivant une forme de fer à cheval (en jaune sur la carte ci-dessous), ce tissu agricole étant lui-même maillé de communes de taille plus modeste.

Figure 9 : carte de l'occupation des sols des communes de la MEL en 2015.



La dynamique d'étalement urbain et d'emprise foncière dont nous avons décrit les principes précédemment est particulièrement à l'œuvre sur la métropole. Les terres cultivables, bénéficiant de conditions géologiques et climatiques très favorables, font l'objet d'une forte convoitise. Bien que l'on soit dans un contexte d'agriculture périurbaine où les parcelles disponibles sont dispersées et où la mécanisation est plus délicate, les prix des terres à l'achat comme à la location sont parmi les plus élevés de la région, similaires à ceux pratiqués dans les zones de grandes plaines comme les Flandres⁶⁴. Mais dans cette métropole d'envergure

⁶⁴ À partir de 12 500 € l'hectare pour les parcelles à vendre et 6 700 € l'hectare pour les parcelles à louer. Ce sont les tranches les plus hautes de leurs échelles respectives. Source : Agreste Hauts-de-France, « Memento 2020 » (données Safer 2019).

européenne, les terres ont également une grande valeur en tant que terrain constructible. Le diagnostic agricole alerte sur le fait que « *la valeur vénale des terres, élevée sur la MEL, peut engendrer chez les propriétaires des comportements spéculatifs. La rétention foncière peut s'expliquer en partie par les changements potentiels de zonages du PLU (Plan local d'urbanisme)* ». Autre indicateur de la pression foncière, le nombre de fermes présentes sur la MEL diminue plus vite qu'ailleurs, tandis que leur taille progresse peu. Entre 2010 et 2016, on note ainsi une baisse de 20 % du nombre d'exploitations (contre -11 % en France et -4,5 % en Hauts-de-France⁶⁵) et le passage de 38,5 à 42,5 ha de SAU, soit un gain moyen de 4 ha. Les surfaces agricoles des fermes de la MEL demeurent donc modestes, puisqu'elles sont deux fois moins étendues que la moyenne des Hauts-de-France à la même période (84 ha en 2016).

Ces exploitations en moyenne plus petites sont également plus gourmandes en main-d'œuvre. En effet, si l'on considère l'indicateur « unité de travail annuel (UTA⁶⁶) pour 100 ha de SAU », mesuré pour chaque exploitation, on constate des valeurs nettement supérieures à la moyenne pour le Nord-Pas-de-Calais (2,75 UTA pour 100 ha), jusqu'à atteindre parfois plus du double (5,9 UTA). Ce rapport entre main-d'œuvre et surface est localement très élevé, y compris par rapport à d'autres zones d'agriculture périurbaine comme les régions de Dunkerque, Douai et Valenciennes, où cet indicateur ne dépasse pas 3,5 UTA pour 100 ha.

Attention, cet indicateur de la densité en travail humain appelle plusieurs précautions : dans le cas présent, il quantifie le travail agricole tous statuts confondus, c'est-à-dire les exploitants ou coexploitants, les salariés permanents ou saisonniers, et les aidants familiaux. Ce travail est mesuré sur une exploitation et sur un an, pour prendre en compte les importantes variations saisonnières de main-d'œuvre pour certaines productions, notamment lors des récoltes. Enfin, ces besoins en travail humain sont rapportés sur 100 hectares théoriques ; or, nous avons vu qu'assez peu d'exploitations atteignent cette taille. Une exploitation estimée à 5 UTA pour 100 ha peut en réalité correspondre à une personne seule qui travaille sur une petite ferme de 20 ha. Il ne faut donc pas déduire trop vite que les fermes de la périphérie lilloise seraient particulièrement pourvoyeuses d'emploi. En revanche, on peut affirmer qu'elles sont plus

⁶⁵ Agreste Hauts-de-France, memento 2020 (données RA 2010 et ESEA 2016).

⁶⁶ Cette unité de mesure du travail en agriculture est comparable à celle, plus commune, de l'équivalent temps plein (ETP).

intensives en travail humain, ce qui est bien sûr à mettre en rapport avec les difficultés à augmenter leurs ressources en capital (terrains et équipements). Les exploitations qui incarnent le mieux cette combinaison entre petite surface et main-d'œuvre conséquente sont les fermes maraîchères et horticoles, surreprésentées dans la métropole par rapport au reste de la région. D'après le diagnostic agricole, chaque ferme de cette catégorie génère en moyenne quatre emplois à temps plein.

Des disparités territoriales

Le tissu agricole de la métropole n'est en revanche pas homogène dans ses profils productifs. À l'image du panorama de l'agriculture régionale, on y retrouve les orientations productives dominantes que sont les grandes cultures, l'élevage laitier et les systèmes mixtes polyculture-polyélevage, mais on constate cependant des spécialisations géographiques. Le diagnostic agricole distingue en effet huit sous-territoires, répartis autour de la commune de Lille.

Au Sud et au Sud-Ouest de la métropole on trouve une agriculture plus industrielle, qui consacre une part plus importante de ses assolements aux grandes cultures : céréales, betteraves, pommes de terre, légumes de plein champ. L'élevage y est peu présent avec seulement 10 % des terres dédiées aux prairies et aux cultures fourragères. Les besoins en foncier y sont donc d'autant plus cruciaux, au regard de ce qui a été expliqué sur les modèles industriels. Or c'est aussi dans cette zone que la tension foncière est la plus forte. On y trouve par exemple une fréquence plus importante des parcelles en occupation précaire, qui occupent 10 % de la SAU contre 5 % dans la partie Nord. Le Sud de la métropole se trouvant à l'interface avec les agglomérations de Lens, de Douai et de Valenciennes, cette zone est plus dense en infrastructures et projets d'infrastructures : axes routiers et ferroviaires, usines, entrepôts, centres commerciaux. Il en résulte un rapport du monde agricole qui se fait plus conflictuel vis-à-vis des collectivités, des aménageurs, des promoteurs et même de la population, notamment en raison de problèmes récurrents de circulation. Pour complexifier encore les choses, c'est au Sud de Lille que se situe la majorité des capacités de stockage et de captage des eaux souterraines de la métropole. Certaines parcelles sont ce que l'on appelle des « champs captants », c'est-à-dire des sols en surplomb des nappes phréatiques. La MEL et les communes concernées, ainsi que les agences de contrôle et de distribution de l'eau, cherchent donc à restreindre l'usage d'intrants sur ces parcelles (fertilisants et pesticides) car

ils s'infiltreront ensuite dans les sols et altèrent la qualité de l'eau, ou encore à limiter le recours à l'irrigation. La gestion de l'eau constitue donc un énième élément de crispation pour les producteurs engagés dans des débouchés industriels qui nécessitent d'optimiser les rendements sur des surfaces de plus en plus difficiles à acquérir.

C'est dans le secteur dénommé la « couronne Sud » que l'on trouve les exploitations les plus grandes de la métropole (68 ha en moyenne contre 42,5 ha pour l'ensemble) mais aussi les plus vieillissantes : seuls 16 % des chefs d'exploitation ont moins de 40 ans, contre au moins 20 % d'entre eux dans les autres secteurs. Néanmoins on trouve dans ce territoire une part conséquente de fermes qui ont recours à la vente en circuits courts (42 %), principalement sous forme de vente à la ferme. Les caractéristiques de ce territoire sont proches de celles de la « Pévèle », petite région agricole qui sépare l'agglomération de Lille de celles de Douai et Valenciennes (voir la carte p. 51). À l'Ouest de la couronne Sud on trouve le territoire des « Weppes », une zone qui présente les conditions agronomiques les plus avantageuses de la métropole. C'est ici que la production de pommes de terre est la plus importante (elle occupe 20 % des surfaces) et que les exploitations ont le moins recours aux circuits courts (autour de 25 % d'entre elles). On verra cependant à plusieurs reprises dans l'ouvrage que le territoire des Weppes est aussi le creuset des projets agricoles les plus contestataires vis-à-vis des filières industrielles. C'est par exemple à Hantay qu'est créée en 2007 la première AMAP de la région, « l'AMAP des Weppes », tandis qu'à Wavrin on trouve la ferme de la coopérative « Vert'Tige », qui alimente plusieurs magasins Biocoop de la métropole.

Au Nord et au Nord-Ouest de la métropole on trouve une agriculture plus diversifiée, avec des exploitations plus nombreuses et plus petites (autour de 42 ha, valeur identique à la moyenne métropolitaine). Représentée par le « territoire de Tourcoing » et le « territoire de la Lys » qui borde la rivière du même nom⁶⁷, cette agriculture présente une moindre proportion des grandes cultures (qui restent toutefois majoritaires) au profit des prairies permanentes et des cultures fourragères, signalant une présence plus importante de l'élevage. En effet plus de

⁶⁷ La Lys est la rivière qui coule le long de la frontière belge au Nord de la métropole. Son cours se poursuit à l'Ouest, dans la petite région agricole de la « Plaine de la Lys », où un module de recherche a été conduit dans le cadre du programme *NORE AGRIA*. De la même manière que l'agriculture du Sud de la métropole possède les mêmes caractéristiques que celle de la région de la Pévèle, l'agriculture de la bordure Nord est en continuité avec celle de la Plaine de la Lys qui s'étend au-delà.

60 % des exploitations ont des animaux d'élevage dans ces deux territoires, principalement des vaches laitières, mais on trouve aussi de l'élevage de bovins pour la viande ainsi que des élevages de volailles. Signalons au passage que la « pension de chevaux » est en fait le troisième type d'élevage le plus fréquent sur la métropole, même s'il ne s'agit pas à proprement parler d'une production mais plutôt d'une prestation de service. Cela consiste pour un producteur à faire paître et surveiller les chevaux d'un propriétaire qui n'a pas les terres pour le garder chez lui, en échange d'une rémunération.

Les fermes de ces territoires se caractérisent en effet non seulement par la diversité de leurs productions, mais plus globalement des activités dont elles tirent des revenus. Elles vendent en circuits courts à hauteur de 40 %, mais proposent aussi différentes activités de services. C'est dans les territoires de la Lys et de Tourcoing que l'on trouve par exemple la majorité des fermes pédagogiques de la MEL, ou encore les « Campus Vert », une modalité d'hébergement à la ferme réservée aux étudiants. Cette polyvalence est favorisée par une sociabilité agricole plus dense et l'inscription des producteurs dans davantage de réseaux professionnels⁶⁸. On y trouve une moindre part des exploitations individuelles au profit des formes sociétaires, et une part plus importante des femmes en tant que cheffes d'exploitation.

Ces dynamiques collectives ont des effets sur les formes de circuits courts pratiquées dans cette partie de la métropole : c'est dans la Plaine de la Lys qu'est créé dans les années 1980 le premier point de vente collectif (ou « magasin de producteurs ») de la MEL, signe avant-coureur de la capacité du monde agricole à investir le marché des circuits courts autrement que sous une forme traditionnelle, celle de la vente à la ferme. Enfin, en dépit de contraintes comparables vis-à-vis de l'urbanisation, les producteurs tirent un meilleur parti de la proximité urbaine et font valoir collectivement leurs intérêts, en étant par exemple davantage représentés dans les conseils municipaux de leurs communes respectives.

Enfin, un troisième type de tissu agricole se trouve dans la partie médiane de l'agglomération, au niveau de ce que l'on appelle le « noyau urbain », là où l'urbanisation est la plus forte : il est représenté par le territoire de la « couronne Nord », compris entre Lille et Tourcoing, et le

⁶⁸ Ils ont par exemple plus fréquemment recours aux CUMA – coopératives d'utilisation du matériel agricole.

territoire de Roubaix, où une bande de terres agricoles subsiste le long de la frontière belge, à l'Est. Les exploitations y sont plus petites encore que dans la partie Nord, entre 32 et 33 ha en moyenne, et la part de vente en circuits courts y est d'autant plus importante, puisque 60 % des exploitations sont concernées. Il est par conséquent logique que ce soit aussi dans ces territoires que l'on trouve part la plus importante des surfaces dédiées au maraîchage (6 % de l'assolement dans la couronne Nord⁶⁹) car c'est l'orientation qui se prête le mieux au fait de produire sur de petites surfaces et de vendre principalement en circuits courts.

Si la vente à la ferme reste la forme de circuit court la plus représentée, les modes de vente sont plus diversifiés et davantage tournés vers la ville. On verra au chapitre suivant que c'est au sein de ce noyau urbain que l'on trouve la majeure partie des points d'approvisionnement « mobiles », tels que les marchés de plein air et les points de retrait des systèmes de type « panier » ou « plateforme ». C'est aussi dans cette partie centrale de la métropole que le phénomène d'enchevêtrement, voire d'emprisonnement du tissu agricole dans le tissu urbain, déjà décrit plus haut dans le cas du bassin minier, est le plus significatif. Pour l'illustrer, prenons l'exemple de la ferme de Guillaume (entretien n° 18), à savoir la ferme située la plus proche de Lille au sein de mon échantillon, mais dont les caractéristiques font également écho à ce qui a été dit pour les territoires situés au Nord (importance de l'élevage) et au Sud de la MEL (forte contrainte foncière).

Encadré 5 : une ferme aux portes de Lille.

Guillaume est installé avec sa mère et son épouse sur une ferme de 80 ha en polyculture-polyélevage. Le siège de l'exploitation se trouve dans une commune limitrophe de Lille, devenue banlieue résidentielle mais aussi zone d'activité abondamment fréquentée puisqu'elle accueille le centre hospitalier régional (CHR). Le territoire de la commune est artificialisé à plus de 80 % et les terres que cultive Guillaume sont dispersées entre plusieurs communes⁷⁰. À l'arrière du siège d'exploitation, on ne trouve que les bâtiments d'élevage et les 6 ha de prairie pour son troupeau de 25 vaches laitières. Le site historique de la ferme ne représente plus qu'une petite portion de cette dernière, néanmoins il

⁶⁹ La valeur est basse mais comme nous l'avons expliqué plus haut, les exploitations maraîchères sont beaucoup économes en surfaces que ne le sont les cultures mécanisées de « légumes de plein champ ».

⁷⁰ On dit alors de « parcellaire morcelé », le parcellaire désignant le plan qui délimite et localise les parcelles cultivées par l'exploitation.

héberge aussi un atelier de transformation et un magasin, où Guillaume et sa famille vendent des produits laitiers, de la viande, des œufs et des légumes. Situé dans une ruelle perpendiculaire à un axe principal, le magasin n'est pas fréquenté uniquement par les riverains, mais aussi par des personnes travaillant à l'hôpital et habitant en dehors de la commune, qui s'arrêtent faire des achats d'appoint avant de rentrer chez elles. Aussi bien qu'au cours de l'entretien, Guillaume expose les nombreux problèmes liés à la contrainte foncière⁷¹, il souligne qu'il tire parti d'avoir « *le consommateur sur le pas de sa porte* » et que bien qu'étant situé à moins de 5 km de Lille, il n'a jamais eu à aller y vendre ses produits, la ville étant pour ainsi dire venue à lui.

En résumé, l'agriculture de la métropole lilloise se présente comme un modèle réduit de l'agriculture régionale. On trouve au centre un territoire densément urbanisé, autour duquel s'articulent d'une part des zones de plaines dédiées aux grandes cultures et aux débouchés industriels, et d'autre part des zones ayant conservé une agriculture plus diversifiée, comprenant davantage d'élevage et de maraîchage, et pratiquant plus volontiers la vente en circuits courts.

La pratique du circuit court au sein des fermes de la métropole est caractérisée par la variété de ses formes, sujet qui sera au cœur du deuxième chapitre, de même qu'elle reste majoritairement associée à des débouchés en filières longues. Les données produites dans le cadre du diagnostic agricole révèlent que seulement 5 % des exploitations écoulent l'entièreté de leur production en circuits courts⁷², ce qui est conforme à ce que l'on connaît à l'échelle nationale sur l'hybridité des débouchés. Les fermes de la métropole sont, comme partout en région, en relation avec l'environnement agro-industriel. Dans les Weppes et dans la couronne Sud, mais aussi plus au Nord dans le territoire de Tourcoing, 40 % des fermes déclarent avoir des « cultures sous contrat » avec des industriels pour des pommes de terre ou des légumes de conserverie. Cette forme de commercialisation, relevant d'une logique d'intégration

⁷¹ Depuis son installation en 2004, la ferme n'a connu aucun gain de surface. En revanche 7 ha ont été perdus en raison d'un projet routier, et 5 ha risquent d'être reclassés en parcelles à reboiser car elles sont situées sur des « champs captants ».

⁷² On peut émettre une réserve de quelques points sur ce chiffre, dans la mesure où le taux de réponse à l'enquête est de 80 %. Les exploitations vendant entièrement en circuits courts étant aussi les plus petites et les plus éloignées de la Chambre d'agriculture, il est envisageable qu'une part significative d'entre elles n'aient pas pris part à l'enquête conduite par cette institution. L'ordre de grandeur reste néanmoins le même, à savoir la prédominance des modèles hybrides.

industrielle telle que décrite en début de chapitre, est donc présente dans une proportion presque identique à celle de la vente en circuits courts parmi les fermes de notre périmètre d'étude.

1.2. Un contexte politique en arrière-plan

Nous venons de montrer que le développement des circuits courts sur le périmètre étudié est favorisé par les caractéristiques et les dynamiques propres aux exploitations agricoles : d'une part, leurs modèles productifs polyvalents, avec des productions diversifiées, et d'autre part leur environnement spécifique, celui d'un territoire densément urbanisé. À ce stade, nous avons encore fait peu cas du contexte et des acteurs politiques, si ce n'est de manière indirecte lorsque nous avons parlé des tensions autour de l'occupation des sols dans la métropole lilloise.

L'arrière-plan politique local participe lui aussi de la montée en puissance du phénomène des circuits courts, et plus largement de tout ce qui a trait à la territorialisation des systèmes alimentaires. Cette contribution est récente puisque la MEL n'investit pleinement la thématique que depuis une dizaine d'années. En dépit de quelques initiatives avant-gardistes en matière de circuits courts à mettre au crédit de certaines collectivités, comme la ville de Loos-en-Gohelle où j'ai conduit une enquête dans le cadre de mon master, les actions menées en Nord-Pas-de-Calais sont récentes par rapport à ce qui a été amorcé dans d'autres régions dès les années 2000 (Brand, 2015). Elles coïncident avec l'évolution du cadre national visant les politiques agricoles et alimentaires, qui depuis 2014 notamment incite les différents échelons des collectivités territoriales à se doter de « projets alimentaires territoriaux » (PAT). On fera par conséquent un rappel des principaux jalons de cette mutation des politiques agricoles et alimentaires.

En tant que communauté d'agglomérations de premier plan, la MEL a été parmi les premières à tenir compte de ce nouveau contexte et à formaliser une « stratégie agricole et alimentaire » dans laquelle s'insérera par la suite son PAT. Son action intervient toutefois avec un certain décalage vis-à-vis des dynamiques qui traversent le tissu productif, propice de longue date comme nous l'avons vu à la présence des circuits courts. La démarche de la MEL tend avant

tout à mettre en valeur cet état des lieux, d'une part par des actions de promotion auprès des populations, d'autre part en tentant de faire dialoguer les différents protagonistes des systèmes alimentaires pour atténuer certains clivages et encourager des collaborations. Mais de manière plus sporadique l'action de la MEL a pu se faire plus interventionniste, et concourir directement à la création de certains projets dans le domaine des systèmes alimentaires alternatifs. Nous prendrons pour exemple deux réalisations notoires : une « Zone Maraîchère et Horticole » dédiée à l'installation de nouveaux producteurs, et un incubateur d'entreprises spécialisées dans l'agroalimentaire. Contrairement à la logique précédente consistant en une valorisation de l'offre existante, ces réalisations ont donné lieu à un soutien plus appuyé à des acteurs et à des formes spécifiques du circuit court, venant ainsi enrichir le panorama local tout en illustrant certaines subtilités du rapport de force entre acteurs des systèmes alimentaires.

1.2.1. Le nouvel agenda des politiques alimentaires : un cadrage national

En dépit de l'articulation des circuits courts avec des pratiques de consommation engagée, et même de consommation « ordinaire » comme nous avons pu le rappeler avec l'exemple de la proximité urbaine, les débuts de l'intérêt politique pour ces modes d'échange se font surtout selon un prisme agricole. En témoigne le rapport produit en 2009 à la demande du ministre de l'Agriculture, qui s'inscrira dans un moment charnière. En effet à cette période il existe une séparation marquée entre politiques agricoles et politiques alimentaires, ou pour le dire plus finement, entre l'action publique qui encadre la *production alimentaire* comme secteur économique, et celle à l'égard de la *consommation alimentaire*, longtemps envisagée sous l'angle de la santé publique. Prenons quelques instants pour rappeler les principes de cette séparation et les rapprochements qui ont eu lieu par la suite.

Avant 2010, les politiques alimentaires à l'adresse des consommateurs s'inscrivaient principalement dans une perspective nutritionniste, comme le suggère de titre du programme-cadre pour les politiques alimentaires, le *Programme National Nutrition Santé* (PNNS), créé en 2001. Ce programme a principalement consisté en des campagnes d'information portant sur l'équilibre alimentaire et les apports caloriques ou nutritionnels des différents aliments. On en retient des slogans comme « *manger cinq fruits et légumes par*

jour » ou « *limiter les aliments gras, salés et sucrés* », également associés à des recommandations relatives à l'hygiène de vie en général, comme les trente minutes d'activité physique quotidiennes. Ces campagnes, qui se déroulent sur quatre ans et ont été renouvelées jusqu'à aujourd'hui, ont été définies et pilotées à un niveau étatique avec un effort particulier vis-à-vis des publics enfants (milieu scolaire et périscolaire). Le contexte agricole de production de la nourriture est alors très peu présent dans cette politisation du fait alimentaire, par exemple on promeut la consommation régulière de fruits et légumes sans préférence pour des labels en particulier.

Du côté opposé du système alimentaire, à savoir la production agricole, on observe une logique équivalente : les politiques agricoles sont globalement aveugles à l'autre extrémité de la chaîne, à savoir les contextes et les pratiques de consommation. Les politiques agricoles restent avant tout des politiques de soutien à un secteur économique et au maintien de sa productivité. La finalité alimentaire de la production n'est rappelée que par deux exigences : une exigence de quantité, héritée des nécessités de l'après-guerre (« nourrir la France ») et qui se fonde tout à fait dans la perspective productiviste décrite en introduction, et une exigence de qualité circonscrite à des critères de sécurité sanitaire (non-toxicité et traçabilité), un enjeu qui a gagné en importance au cours de la décennie 1990 à la suite de scandales sanitaires comme celui de la « vache folle ».

Un troisième niveau d'exigences se diffuse progressivement *via* l'échelon européen : les mesures agro-environnementales, incitatives ou contraignantes, qui si elles introduisent de nouvelles injonctions distinctes des considérations productivistes, ne se positionnent pas pour autant sur le plan des attentes du consommateur. Il s'agit de politiques de conciliation et de compensation des usages des ressources naturelles, au travers desquelles les préoccupations écologiques s'incarnent dans des approches scientifiques et techniques assez éloignées des logiques de consommation engagée. Les politiques agricoles en France, de même que celles de la Politique Agricole Commune (PAC), se sont donc historiquement constituées comme assez étanches à des problématiques alimentaires qui soient autres que celle de la sécurisation des approvisionnements. Elles ont ainsi délégué aux acteurs privés des filières agroalimentaires la question de la mise en adéquation des productions agricoles et des biens alimentaires aux pratiques des consommateurs. On peut effectivement constater un certain

décalage entre les recommandations des autorités sanitaires en matière d'alimentation, et les campagnes de soutien à certaines catégories de produits émises par les associations représentant les intérêts des filières (on pense aux produits carnés et aux boissons alcoolisées).

C'est à partir de 2010 qu'un rapprochement est amorcé avec la *Loi de Modernisation de l'Agriculture et de la pêche* (LMA) instaurant le *Programme National pour l'Alimentation* (PNA) qui ne se substitue pas au PNNS mais s'y articule, et figure non pas dans le Code de la santé publique mais dans le Code rural. Ce nouveau programme repose dans sa première mouture sur quatre thématiques : l'accès de tous à une alimentation de qualité (1), l'amélioration de l'offre alimentaire (2), l'éducation et l'information sur l'alimentation (3) et enfin la promotion du patrimoine alimentaire et culinaire français (4). Si l'axe 3 reste dans la droite ligne des campagnes éducatives du PNNS, les axes 1 et 2 témoignent d'une prise en compte des étapes de production et de commercialisation en amont de la consommation. L'axe 1 soulève par exemple la question des inégalités de revenus ou de lieu de résidence dans les choix d'approvisionnement et les habitudes alimentaires, et l'axe 2 pointe la nécessité d'être plus attentif aux pratiques des industries agro-alimentaires en limitant par exemple le recours à certains additifs.

Malgré cette compréhension élargie des enjeux alimentaires comme systèmes et non plus seulement comme pratiques individuelles, les axes 1, 2 et 3 conservent un prisme nutritionniste. C'est l'axe 4 qui présente la piste d'ouverture la plus importante, en introduisant les idées de terroir et de patrimoine comme autres caractéristiques positives attachées aux aliments, ce qui invite à la valorisation des critères de localisation géographique ou de mode de production labellisé. Le PNA de 2010 ouvre donc la porte à une approche des politiques alimentaires qui soit plus attentive au contexte de production de la nourriture, contexte qui s'inscrit à la fois dans une filière et dans un territoire.

C'est en 2014 qu'un pas supplémentaire va être franchi dans cette logique de territorialisation avec l'adoption de la *Loi pour l'Agriculture, l'Agro-Alimentaire et la Forêt* (LAAAF). Notons au passage qu'entre-temps le « ministère de l'agriculture et de la pêche » a été renommé

« ministère de l'agriculture et de l'alimentation », signe d'une reconnaissance de l'interdépendance entre ces deux pans de l'action publique. La LAAAF reconduit les axes thématiques du PNA mais c'est au niveau méthodologique qu'elle va faire preuve de nouveauté en proposant comme cadre privilégié d'intervention les *Projets Alimentaires Territoriaux* (PAT). À l'origine, les PAT sont voulus comme des dispositifs de concertation entre plusieurs acteurs réunis autour du pilotage d'un projet répondant à un ou plusieurs besoins identifiés localement à la suite d'une phase de diagnostic. S'ils ont en commun les enjeux alimentaires, les PAT peuvent varier tant par les acteurs qui les composent que par leur échelle d'intervention, dans un esprit de « sur-mesure » pour répondre à des besoins locaux.

On distingue deux grands types de PAT, les projets dits sectoriels et ceux dits transversaux. Les projets sectoriels portent sur la création ou la consolidation d'une filière et sont donc plutôt orientés vers l'amont des systèmes alimentaires. À ce titre ils réunissent principalement des professionnels de la production agricole, de la transformation et de la distribution et s'appliquent à une échelle territoriale assez large, départementale ou régionale. La notion d'ancrage territorial implique bien évidemment la promotion des circuits courts mais n'exclut pas le soutien à des filières plus longues et industrielles tant qu'elles sont composées d'acteurs implantés localement. Les PAT transversaux abordent quant à eux le fait alimentaire dans ses dimensions multiples : les groupes sociaux et les inégalités, l'aménagement du territoire et les politiques du logement, l'éducation et les politiques de la jeunesse ou encore les manifestations culturelles. Ces projets s'adressent alors à un éventail d'acteurs plus hétéroclite mais s'appliquent à une échelle d'action plus réduite pour permettre cette réunion, généralement celle d'une communauté d'agglomérations. Les grandes métropoles sont ainsi nombreuses à s'être dotées d'un PAT de cette seconde catégorie, ce que l'on peut observer sur le site du Réseau National des PAT (RNPAT ou « Banque des PAT ») qui recense tous les projets et leur statut d'avancement⁷³.

Les grandes métropoles sont les premières collectivités à investir ce nouvel outil, en raison des enjeux alimentaires spécifiques qui découlent de leur densité de population (chaînes d'approvisionnement, restauration collective) et de leurs relations ambivalentes avec le

⁷³ L'adresse est la suivante : <http://rnpat.fr/pat>.

monde agricole. Certaines sont même des territoires précurseurs en la matière, comme la ville de Lons-le-Saunier dans le Jura (Krausz, Lacourt & Mariani, 2013) ou la métropole lyonnaise (Bonney et Brand, 2014 ; Brand, 2015). Si entre 2014 et 2016, seuls une vingtaine de PAT sont au stade d'expérimentation, le dispositif a depuis été généralisé et officialisé comme cadre privilégié des politiques agricoles et alimentaires à l'échelle des territoires.

Définis à l'article L111-2-2 du Code rural, les PAT sont particulièrement recommandés dans « *les espaces densément peuplés* » où « *ils participent au renforcement de l'autonomie alimentaire* ». Les directions régionales de l'agriculture et de l'alimentation (DRAAF) ont la charge de stimuler la dynamique auprès des collectivités, soit en apportant un accompagnement technique et financier aux propositions émergentes, soit en accréditant les projets suffisamment avancés en leur délivrant le « label national PAT », reconnaissable par un logo.

Bien qu'il s'agisse toujours de dispositifs *ad hoc* aux contours variables et au pilotage décentralisé, les PAT ont donc acquis depuis 2017 un statut de vitrines du Programme National pour l'Alimentation, et l'on observe des récurrences dans les actions mises en œuvre d'un territoire à l'autre. La valorisation des productions locales et leur commercialisation *via* les circuits courts sont ainsi fréquemment à l'agenda. Outre qu'ils s'inscrivent dans une logique de décentralisation et de gestion par projets des politiques publiques que l'on retrouve dans différents domaines de l'action publique, les PAT reviennent à faire le pari que c'est en déplaçant les politiques alimentaires vers des échelons infra-étatiques qu'elles pourront s'articuler plus efficacement aux politiques agricoles, par des effets de levier de niveau territorial. Néanmoins, ces tentatives locales ne se substituent pas aux politiques agricoles nationales et européennes, qui conservent leurs objectifs de soutien à la production agricole à visée industrielle et exportatrice. Politiques agricoles et politiques alimentaires ne sont pas encore tout à fait synchrones même si depuis 2010 un rapprochement est à l'œuvre au niveau ministériel.

De plus, même à un niveau local de conception puis de pilotage, la jonction entre politique agricole et alimentaire n'est pas toujours simple à réaliser. Nous allons le voir à travers deux

exemples locaux qui illustrent à la fois en quoi la thématique des circuits courts suscite l'intérêt et l'implication de certaines collectivités, mais aussi en quoi cette action peine à intervenir sur l'ensemble des déterminants favorables ou défavorables aux circuits courts, de même qu'à recueillir l'adhésion de tous les acteurs concernés. Les organisations professionnelles agricoles en particulier n'entendent pas renoncer à leur mainmise sur la gestion des filières, courtes ou longues, a fortiori lorsque le décloisonnement entre agriculture et alimentation pose la question de l'écologisation des modes de production. Il en résulte que l'action publique oscille, sur le territoire étudié, entre une mise en valeur de l'existant, avec une bonne vue d'ensemble des acteurs et des relations mais peu d'objectifs opérationnels en matière de structuration des systèmes agro-alimentaires, et des initiatives avec plus de profondeur technique, qui peuvent servir de base à la création de filières à part entière, mais qui reposent sur la mobilisation sélective de quelques acteurs, non représentatifs de l'ensemble des dynamiques.

1.2.2. La transition alimentaire à Loos-en-Gohelle : préfiguration des projets alimentaires territoriaux en région Nord-Pas-de-Calais

Les PAT sont venus officialiser et généraliser des logiques déjà à l'œuvre. Le Conseil régional de l'ancienne région Nord-Pas-de-Calais a initié en 2010 un plan de « gouvernance alimentaire ». Ce cadre institutionnel avait pour objectif de faire dialoguer à la fois les acteurs classiques du monde agricole et agroalimentaire, et les porteurs de solutions nouvelles. L'intitulé même du portefeuille de l' élu à l'origine de ce programme, Jean-Louis Robillard, alors « *vice-président en charge de l'alimentation, de la régionalisation de l'agriculture et de la ruralité* » témoigne de l'approche transversale et territoriale des questions agricoles et alimentaires, entérinée quelques années plus tard par la loi de 2014 et les PAT. Précisons que la mandature de l'époque était composée d'une majorité d'élus issus du Parti socialiste et d'Europe-Écologie-Les Verts (PS-EELV), ce qui n'est plus le cas aujourd'hui. En outre, la volonté de décloisonnement du vice-président Robillard s'est heurtée aux effets du corporatisme agricole, les élus de la Chambre d'agriculture et de la Fédération Régionale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (FRSEA) n'étant favorables aux dynamiques de relocalisation alimentaire qu'en l'absence de remise en cause des orientations agro-industrielles. Pour toutes ces raisons, la politique de gouvernance alimentaire à l'échelle régionale est restée une « tentative inaboutie » (Poisnel, 2020).

Le plan de gouvernance alimentaire de la région Nord–Pas-de-Calais prévoyait notamment la mise en place de « *Contrats d’agriculture et d’alimentation périurbaines* » (CAAP’Agglo) pour encourager les principales communautés d’agglomérations de la région à « *engager une approche globale de l’enjeu alimentaire et de sa gouvernance*⁷⁴ » au moyen de diagnostics de territoire et de schémas directeurs, en insistant sur l’articulation entre politiques agricoles et politiques alimentaires. La MEL a pris part à ce dispositif expérimental, c’est dans ce cadre qu’elle a réalisé son premier « diagnostic agricole ». Notons aussi, à la même période, le financement par la région d’un projet de recherche portant sur les innovations logistiques dans les circuits courts⁷⁵, ayant contribué à documenter la densité des tâches liées au travail de commercialisation et la diversité des solutions mises en place par les producteurs et les intermédiaires pour y répondre (Raton *et al.*, 2015 ; Vaillant *et al.*, 2017).

En parallèle de ces initiatives à l’échelle régionale, une municipalité s’était déjà engagée dans un plan de « transition alimentaire » au contenu particulièrement fourni, à savoir la ville de Loos-en-Gohelle. Dans cette commune de 6 500 habitants située dans la banlieue de Lens, en plein cœur du bassin minier, la démarche de la municipalité portée par le maire EELV Jean-François Caron attestait d’une conception ambitieuse des actions à mener en matière de politiques agricoles et alimentaires. Cet agenda était formalisé par le programme « Ville, Transition et Alimentation Locale » (ViTAL) impulsé en 2011 et sur lequel j’ai enquêté entre 2015 et 2016⁷⁶. J’écris ainsi dans mon mémoire de master 2 : « *La municipalité envisage la ville de Loos-en-Gohelle comme un laboratoire de la transition, et à ce titre elle a fait en sorte que son action soit médiatisée et ouverte à l’expertise des chercheurs et des acteurs du développement durable, afin que cette action soit évaluée, modélisée et transférée à d’autres collectivités. Le mouvement a aussi lieu dans le sens inverse : l’argumentaire municipal s’abreuve aux travaux récents portant sur l’économie circulaire, l’économie de la*

⁷⁴ Jean-Louis Robillard, « *Gouvernance alimentaire : le Nord–Pas-de-Calais joue la proximité* », note pour l’Observatoire de l’innovation sociale de la Fondation Jean Jaurès, n° 29, décembre 2014.

⁷⁵ Projet « ALLOCIRCO » : Alternatives Logistiques dans les Circuits Courts. Programme conduit entre 2013 et 2015, associant la Chambre d’agriculture du NPDC, l’Institut Français des Sciences et Technologies des Transports, de l’Aménagement et des Réseaux (IFSTTAR) et le Centre d’Études et d’Expertise sur les Risques, l’Environnement, la Mobilité et l’Aménagement (CEREMA).

⁷⁶ J’ai réalisé deux stages de six mois au sein de l’association « Les Anges Jardins », principale partenaire du programme ViTAL (« jardin » signifie « jardin » en dialecte chtî). En ce sens mon enquête s’inscrivait aussi dans une mission de diagnostic pour le compte de la municipalité.

fonctionnalité, la résilience et la souveraineté alimentaire » (p. 2).

Ce programme de développement local exprimait la volonté d'intervenir simultanément sur les différents niveaux du système agro-alimentaire, du moins ceux à portée de l'action municipale. Plusieurs réalisations ont eu lieu dans le cadre de ce plan, mais la plus significative portait sur l'augmentation des surfaces en agriculture biologique du tissu agricole de la commune, dominé par les grandes cultures comme toute la périphérie de Lens. La stratégie mise en œuvre par la mairie pour enclencher cette conversion a consisté à user de son droit de préemption pour acheter 14 ha de terres agricoles à la suite du départ d'un agriculteur en 2010. Une partie sera rachetée par la SAFER⁷⁷, et la surface restante a ensuite fait l'objet d'un appel d'offres : une convention d'occupation serait signée entre la mairie et tout agriculteur intéressé pour exploiter ces parcelles, à condition d'une part que ces parcelles soient cultivées selon le cahier des charges de l'agriculture biologique, d'autre part que l'exploitant agricole convertisse en bio une surface de sa propre exploitation au moins équivalente à celle obtenue dans le cadre de cet accord.

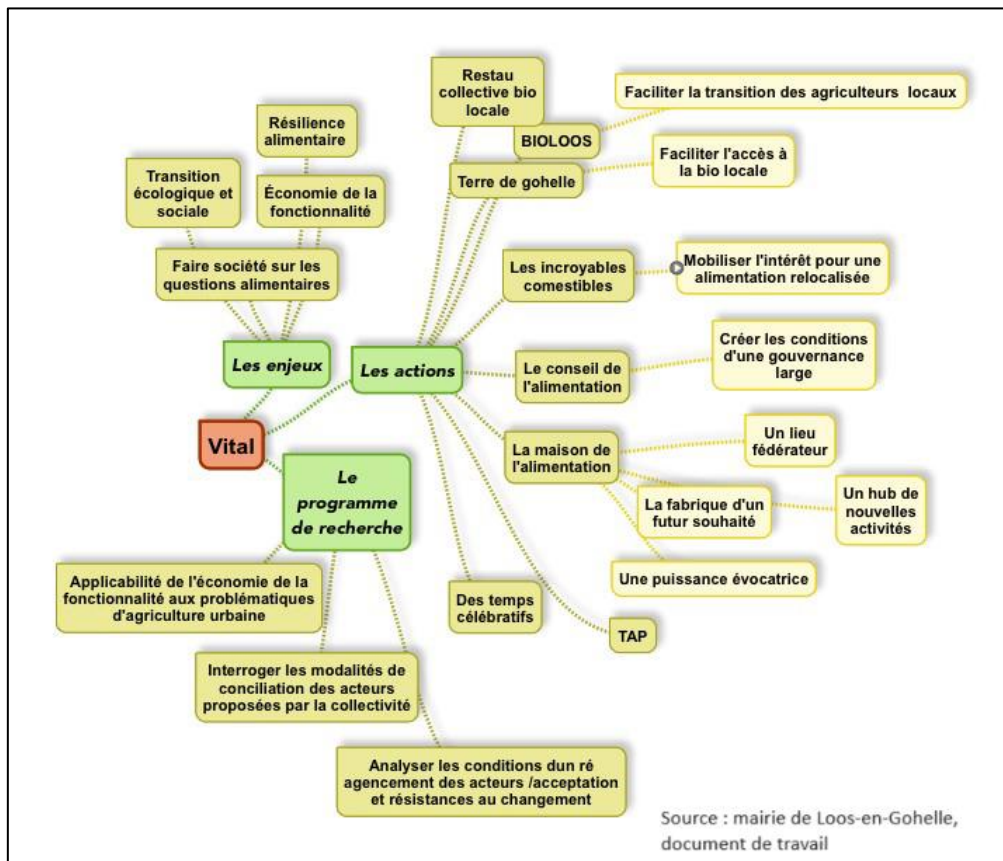
Ce dispositif incitatif a porté ses fruits puisque quatre agriculteurs se sont portés candidats et ont remporté collectivement l'appel d'offres en 2013. L'un d'entre eux travaillant déjà en bio a apporté davantage de surface en bio que l'équivalent requis, portant à 25 ha la surface totale des parcelles certifiées AB ou en cours de certification à Loos-en-Gohelle. Il s'agissait pourtant de producteurs de légumes de plein champ ainsi que de pommes de terre et de céréales, des productions dont nous avons vu l'inclinaison industrielle et défavorable au bio. Ces quatre producteurs ont créé une société civile d'exploitation agricole (SCEA) dénommée « Bioloos », pour distinguer cette entité de leurs exploitations respectives. L'ambition à plus long terme était de rediriger une partie de la production de Bioloos vers le marché loossois, sous forme de paniers bio, de marché de producteurs, de contrats d'approvisionnement avec la restauration collective et les commerçants locaux.

⁷⁷ Société d'Aménagement Foncier et d'Établissement Rural. Les SAFER sont des organismes privés mais contrôlés par l'État au vu de l'utilité publique de leur mission : réguler localement le marché des terres agricoles et influencer les projets d'installation, sur la base de plusieurs critères : installation des jeunes agriculteurs, maintien d'une agriculture familiale, répartition cohérente des parcelles avec remembrement si nécessaire, préservation de l'identité paysagère.

On citera aussi, comme initiatives menées dans le contexte du programme ViTAL, les actions suivantes : la généralisation des produits bio dans la restauration collective des établissements municipaux (écoles maternelles et foyer pour personnes âgées), un système de distribution hebdomadaire de paniers bio issus de producteurs régionaux, un soutien accru aux jardins communautaires⁷⁸ et aux jardins d’insertion en maraîchage biologique présents sur la commune, l’installation de bacs potagers dans différents quartiers, cultivables en libre accès par les habitants (les « oasis comestibles »), la formation de certains agents municipaux comme « ambassadeurs du bien-vivre alimentaire » et enfin, des actions éducatives dans les écoles (« Du blé dans nos écoles ») et des événements festifs (« Fête de l’agriculture paysanne »). Le schéma suivant permet de se représenter la diversité des actions entreprises ou envisagées :

⁷⁸ Plus connus sous le nom de « jardins ouvriers ». Dans la région, ils sont un héritage direct du passé minier et des formes de sociabilité ouvrières spécifiques qui y sont associées, dont le « loisir productif » que constitue le jardinage (Schwartz, 1990).

Figure 10 : organigramme des actions menées dans le cadre du programme « ViTAL » (2016).



Les résultats de ces nombreux chantiers ne furent que partiels, en raison de la difficulté à « faire système », c'est-à-dire à articuler ces initiatives les unes avec les autres, selon les principes de résilience et d'économie circulaire dont se revendique l'action municipale. D'une part, il y avait des entraves à la possibilité de faire travailler les producteurs agricoles de la commune avec les différents opérateurs de l'aval mobilisables localement, en particulier la restauration collective (contraintes techniques, logistiques et juridiques). D'autre part, ces initiatives ont souffert d'un décalage, pour ne pas dire d'un déphasage, entre les ambitions municipales et les conduites alimentaires des habitants. Je rapporte ainsi dans mon mémoire que « *les actions qui ne sont pas suivies d'un encadrement sur la durée (par les agents municipaux ou leurs partenaires au sein du programme) semblent stagner ou se résorber peu de temps après leur démarrage* », et qu'en parallèle « *les éléments issus des propositions habitantes font rapidement l'objet d'une requalification (technique, stratégique, parfois simplement sémantique) pour mieux s'intégrer à la cohérence du programme municipal* » (p. 24). Aussi bien que la municipalité ait fait usage de toutes les prérogatives à sa disposition pour intervenir sur les « affaires alimentaires » de manière transversale, les axes du

programme ont conservé un caractère morcelé et cloisonné.

Loos-en-Gohelle est un cas à part en matière de politique agricole et alimentaire, une ville d'expérimentation dont les limites à l'action peuvent aussi s'expliquer par sa petite taille. Elle est moins représentative des enjeux agricoles de la région que ne l'est la métropole lilloise, dont j'ai expliqué l'intérêt comme terrain d'étude. Je n'ai pas conduit de nouveau module d'enquête à Loos-en-Gohelle dans le cadre de mes recherches de thèse. La présentation qui vient d'être faite mérite donc des réserves, car le projet ViTAL s'est poursuivi depuis et certaines actions ont pu s'ancrer dans la durée. Cet exemple méritait cependant d'être abordé pour deux raisons.

D'une part comme l'indique le titre de cette section, c'est une préfiguration des projets alimentaires territoriaux qui constituent aujourd'hui le cadre privilégié de l'intervention publique dans les systèmes agroalimentaires, et nous allons voir que certains problèmes survenus à Loos-en-Gohelle se posent aussi dans la métropole lilloise. D'autre part, ces travaux antérieurs à la thèse sont importants dans la construction de mes questionnements, en ce qu'ils m'ont sensibilisé au problème des articulations entre amont et aval dans les systèmes alimentaires alternatifs. Ainsi d'une enquête portant sur les dispositifs d'action publique et les pratiques alimentaires des habitants, j'ai voulu basculer sur des questions de recherche centrées sur les acteurs de la production et de la commercialisation.

1.2.3. Le programme alimentaire de la métropole lilloise : entre opportunisme et volontarisme

La MEL, au sens cette fois de l'institution et non du périmètre géographique étudié, est consciente des spécificités que présente son tissu agricole. Un premier diagnostic agricole a été réalisé en 2011, et le second en 2016, sur lequel s'appuie la description du territoire faite plus haut. C'est aussi sur la base de ce diagnostic que la MEL établit sa « stratégie agricole et alimentaire » pour la période 2016-2020, qui constitue donc le cadrage politique au moment où se déroule mon enquête. Ce plan se décline en cinq axes, les trois premiers étant dévolus à des enjeux strictement agricoles, avec la perspective de poursuivre à la fois des objectifs d'écologisation des pratiques agricoles (davantage de surfaces converties en bio) et de soutien

aux filières en place (recherche et innovation en lien avec les industries agroalimentaires). À noter qu'un axe à part entière est consacré au foncier, proposant la création d'un observatoire dédié aux questions d'occupation des sols. Les deux axes qui nous intéressent le plus ont pour titre « *favoriser la relocalisation de la consommation alimentaire* » (axe 4) et « *rapprocher l'urbain et le rural* » (axe 5), en ce que ce sont ces deux volets du plan qui tentent d'articuler production et alimentation.

Le PAT de la MEL

Le PAT de la MEL est contenu au sein de l'axe 4 de ce plan d'orientation. Lorsque ce dernier est promulgué en 2016, le PAT est encore au stade d'élaboration et ne sera officialisé qu'en 2019. Néanmoins, l'essentiel des actions qui le composent est déjà engagé lorsque je conduis le cœur de mes recherches sur le territoire, en 2018 et 2019, et certaines relèvent même d'initiatives antérieures valorisées dans le cadre du PAT. Les actions menées sont moins diversifiées que ce qui a été observé à Loos-en-Gohelle, mais le projet est tout de même qualifié de « systémique », c'est-à-dire intervenant dans tous les domaines et auprès de tous les acteurs des filières agro-alimentaires, y compris les acteurs des filières longues (MIN de Lomme, enseignes de la GMS). Dans les faits on distingue nettement deux niveaux d'action au sein du PAT. Premièrement, on constate en majorité des opérations de communication, visant à promouvoir les circuits courts auprès des habitants, donc des actions ciblant l'extrémité « aval » du système alimentaire à savoir les consommateurs⁷⁹. Deuxièmement, on trouve des réalisations dans lesquelles la MEL déploie davantage de moyens et entend agir sur les acteurs de la production, de la transformation et de la distribution. Ces actions plus interventionnistes sont néanmoins circonscrites à des projets spécifiques, avec une portée expérimentale. Avant d'entrer dans les détails, je précise que cette analyse du PAT de la MEL a fait l'objet d'une communication au 15^e Congrès de l'Association Française de Sciences Politiques (AFSP), en juillet 2019 à Bordeaux⁸⁰.

⁷⁹ Ainsi que le suggère les intitulés des trois principaux objectifs du PAT : « 1. Assurer le bien-être alimentaire des habitants et des visiteurs » ; « 2. Co-construire une métropole alimentaire durable, conviviale et solidaire » ; « 3. Faire de chacun l'acteur de son alimentation et du Projet Alimentaire Métropolitain ». Un seul sous-objectif mentionne de « Développer l'offre de produits locaux de qualité ». (Source : MEL, document de travail interne).

⁸⁰ Au sein de la Section thématique 49 : « Politique de l'alimentation et territoires, politique des territoires et alimentation » coordonnée par deux chercheurs de la région, Alexandre Fauquette (CERAPS, Université de Lille) et Christophe Gibout (TVES, Université du Littoral).

Des actions de communication : mettre en valeur l'existant en matière de circuits courts

La MEL se réclame d'être la « 1^{re} métropole agricole de France » (voir le logo du PAT ci-dessous), au motif de la part de surfaces agricoles incluses dans son territoire : 44 % de sa superficie est couverte de SAU, ce qui revient à dire que près de la moitié du territoire est dédié à l'agriculture. Or cette proportion est à mettre en lien direct avec une très faible part des surfaces boisées, ou d'autres espaces naturels comme les zones humides, en comparaison avec d'autres métropoles de taille similaire. L'agriculture occupe donc toute la place disponible en dehors des surfaces artificialisées, et malgré cela nous avons vu les nombreuses tensions qui perdurent. Le slogan de la MEL peut donc aussi être entendu comme un appel à la conciliation entre urbanité et agriculture. Cette lecture est confirmée par le travail de promotion auquel se livre la collectivité pour faire connaître les producteurs agricoles auprès des autres habitants, insistant notamment sur la part importante de producteurs qui vendent en circuits courts et auprès desquels les habitants peuvent s'approvisionner en produits de qualité.

En valorisant cet état des lieux, ce « déjà-là » en matière de circuits courts, la MEL tire profit d'une caractéristique de son tissu agricole qui résulte pourtant, en partie, de la pression qu'exerce l'urbanisation sur l'agriculture, telle que décrite au 1.1.3. La territorialisation des politiques alimentaires, évolution récente dont les PAT sont le principal outil, a en quelque sorte permis à la MEL de transformer un symptôme (la part importante de fermes ayant recours aux circuits courts pour maintenir leur activité) en un atout du territoire.

Figure 11 : logo du PAT de la MEL.



Depuis 2016, la MEL édite un « carnet des producteurs » référençant les producteurs

commercialisant en direct *via* un ou plusieurs circuits courts. Chaque ferme est localisée sur une carte de la MEL, et les exploitations sont ensuite présentées en quelques lignes par ordre alphabétique. On peut ainsi prendre connaissance des productions et des modes de vente de chaque producteur, selon un système de pictogrammes. Le guide fournit également d'autres informations relatives aux circuits courts, comme la liste des jours de marché par commune de la métropole, ou la liste des « labels et réseaux » auxquels sont associés les producteurs. Ce document, actualisé tous les deux ans, a été un outil précieux pour le recensement des formes de circuits courts que j'ai effectué et dont je présente les résultats au chapitre suivant.

En lien avec ce carnet, chaque été a lieu un « Marché des producteurs de la MEL », événement renforçant la visibilité de la politique alimentaire de la collectivité, et des ressources présentes sur son territoire en matière de circuits courts. Le président de l'intercommunalité, Damien Castelain, le décrit en ces termes : « *c'est l'occasion unique pour les métropolitains de découvrir les insoupçonnables qualités de notre territoire, qui est la première métropole agricole de France avec plus de 50 % de son territoire cultivé par plus de 800 exploitations agricoles*⁸¹ ». On verra quelques lignes plus bas que cet événement ne met en lumière qu'une certaine partie de ce vaste ensemble.

Le PAT de la MEL est donc avant tout composé d'actions en direction des habitants et qui mettent donc l'accent sur les pratiques alimentaires. Les acteurs des systèmes alimentaires (agriculture, transformation, restauration, distribution) sont surtout la cible d'actions de promotion et de mise en réseau, qui sont peu prescriptives. C'est dans cette perspective que l'on dira que la politique de la MEL consiste surtout en la valorisation et l'animation du tissu économique existant dans le domaine des circuits courts. Il y a toutefois eu deux réalisations importantes auxquelles la MEL a directement contribué, la Zone Maraîchère et Horticole de Wavrin (ZMH) et l'incubateur Euralimentaire. Ces structures vont au-delà de la promotion de l'existant puisqu'elles ont permis la création d'exploitations agricoles dans le cas de la ZMH, et d'entreprises œuvrant dans le domaine de l'industrie agroalimentaire ou de la logistique

⁸¹ « Mon carnet des producteurs », édition 2022, mot d'introduction (p. 3). Le guide peut être télécharger ici : <https://www.lillemetropole.fr/carnet-des-producteurs> (il est également partiellement reproduit en annexe).

alimentaire, dans le cas de l'incubateur.

Des actions de construction : la Zone Maraîchère de Wavrin et l'incubateur Euralimentaire

En 2016 est inaugurée, sur la commune de Wavrin au Sud-Ouest de Lille dans les Weppes, une « Zone Maraîchère et Horticole » (renommée par la suite « BioVallée ») composée de 35 ha de SAU et 1 300 m² de locaux techniques réunis dans un bâtiment central. Cette pépinière d'entreprises agricoles accueille à son ouverture 7 porteurs de projets (9 aujourd'hui) qui occupent chacun une parcelle et mutualisent les locaux techniques, pour le stockage du matériel agricole et des récoltes, ainsi que pour l'activité de vente. En effet, tous les projets s'inscrivent dans une ou plusieurs modalités de vente en circuit court et toutes les exploitations sont labellisées AB. La création de cette zone maraîchère résulte d'une opération de préemption de terres agricoles par l'ancêtre de la MEL, la Communauté Urbaine de Lille Métropole (LMCU), qui les a ensuite mises en circulation dans le cadre d'un appel à projets (Schmitt, Rouget et Margetic, 2016). La conditionnalité pour accéder au foncier était d'opter pour des pratiques agricoles respectueuses de l'environnement et un projet économique en lien direct avec le territoire et la relocalisation de l'alimentation. Cette opération n'est pas sans rappeler celle conduite à Loos-en-Gohelle pour convertir une partie des terres de la commune en bio, et elle est aussi à mettre en lien avec le dispositif du Conseil régional « CAAP' Agglo » dont nous avons parlé plus haut. Ce contrat avait en effet pour objectif que les grandes villes de la région restaurent une « ceinture maraîchère », comme le confirme le nom de « Zone maraîchère et horticole » qui sera donné à ces parcelles.

Les productions des fermes de la ZMH relèvent du maraîchage diversifié (y compris légumes anciens, plants de légumes, fruits rouges), de l'arboriculture (pommes, poires) et de l'horticulture (fleurs, herbes aromatiques, pépinière). Certains projets incluent une activité de transformation (huiles, confitures, fleurs séchées). Les débouchés sont diversifiés et majoritairement en circuits courts : vente à la ferme, plateformes de commandes, mais aussi des magasins spécialisés et des restaurants. Cette réunion de systèmes similaires, où production et commercialisation ont une tonalité alternative marquée, dénote avec leur position marginale au sein de l'ensemble du tissu agricole de la métropole. Alors que dans le cadre de ses opérations de communication, la MEL valorise l'entièreté des fermes qui vendent en circuits courts sur son territoire, faisant fi de différences importantes comme le fait que la

plupart sont par ailleurs pleinement insérées dans les filières industrielles, dans ce cas précis nous pouvons dire que la MEL a opéré une sélection.

Également en activité depuis 2016, Euralimentaire situé à Lomme, à proximité du MIN, est présenté comme un « *site d'excellence dédié aux produits frais, locaux et à leur logistique*⁸² ». Le site accueille une vingtaine de « start-up », jeunes entreprises positionnées sur des projets en lien avec les évolutions, constatées ou anticipées, des besoins et des habitudes alimentaires. L'ensemble de ces thématiques est désigné sous l'expression de « *food tech* », que l'on peut traduire par « technologies de l'alimentation ». Les projets traitent de tous les maillons du système agroalimentaire : production (3 entreprises), transformation (8), distribution (6), mais également habitudes de consommation et accès à l'information (6).

Toutefois, ils sont positionnés sur des enjeux et des solutions très spécifiques : applications pour trouver un restaurant adapté à ses restrictions alimentaires, ou pour générer des listes de course et des menus équilibrés, ateliers « team building » et « coaching à domicile » sur le thème de la permaculture, livraison de repas adapté selon la pratique sportive, entre autres. Côté production, deux projets concernent l'élevage d'insectes comestibles (grillons, vers), et le troisième la culture de champignons sur marc de café (pleurotes, shiitake), des productions qui en plus d'être atypiques, ont la caractéristique de ne pas nécessiter de surface agricole. La logique de niche dans laquelle s'inscrivent les entreprises de Euralimentaire interroge quant à la capacité de cette structure à peser au sein du secteur de l'agroalimentaire en région et à faire évoluer les pratiques des entreprises.

Cela étant dit, l'influence de Euralimentaire sur le panorama local des circuits courts n'est pas nulle. Au deuxième chapitre, dans le pôle des « intermédiaires de plateformes », seront présentés deux entreprises qui ont transité par cet incubateur au cours de leurs premières années d'existence : *Mes Voisins Producteurs*, qui propose une application pour commander les produits de producteurs du territoire qui sont ensuite livrés par des coursiers à vélo, et *Bio Demain*, qui accompagne des producteurs dans la conversion vers le bio en commercialisant

⁸² <https://www.euralimentaire.com>

leurs produits sous une marque spécifique.

En conclusion, l'action de la MEL en matière agricole et alimentaire dans le cadre de son PAT semble osciller entre deux opposés. D'un côté, la MEL déploie une stratégie de promotion, et d'une certaine manière d'appropriation, d'un état des lieux certes favorable aux circuits courts, mais pour des raisons extérieures (et parfois même, hostiles) aux logiques de transition mises en avant par les PAT, notamment en ce qui concerne l'écologisation des manières de produire. Dans cette optique de valorisation de l'existant, les acteurs du monde agricole conservent l'initiative. Des observations lors d'événements réunissant la MEL et ses partenaires (comité de pilotage du PAT), ainsi que des commentaires informels lors d'entretiens avec des producteurs, permettent de faire l'hypothèse que la motivation sous-jacente à cette approche est celle de ne pas pousser un cran plus loin les antagonismes entre la collectivité et les représentants du monde agricole, eu égard aux conflits fréquents sur des sujets comme l'occupation des sols, la gestion des ressources en eau, ou même la fréquentation des routes par les engins agricoles dans un territoire très densément peuplé.

De l'autre côté, les réalisations directement à l'initiative de la MEL sélectionnent des projets portés par des acteurs très éloignés du monde agricole « traditionnel » : à la ZMH comme à Euralimentaire, il s'agit de profils en reconversion, « non issus du monde agricole » comme disent les producteurs et les agents de la Chambre d'agriculture. Or ce sont ces producteurs agricoles établis de plus longue date, inscrits dans le modèle de l'agriculture familiale et du mode de production conventionnel, qui alimentent le gros de l'offre de produits en circuits courts et que la MEL met par ailleurs en valeur dans le cadre de sa communication. Ainsi à mesure que l'on passe des mesures relevant de la communication à celles relevant de la mise en œuvre de projets concrets, on voit s'opérer une forme de sélection et les tensions entre la MEL et son agriculture se raffermir.

À titre d'exemple, j'ai rencontré un couple de producteurs de la Zone maraîchère de Wavrin, reconvertis dans l'agriculture après avoir exercé des métiers hautement qualifiés : la cheffe d'exploitation est une ancienne juriste, son conjoint travaillait comme géographe pour le compte de collectivités territoriales (il lui arrive d'avoir des périodes d'emploi en dehors de la

ferme pour apporter un revenu extérieur). Depuis cet échange, j'ai remarqué que des photos les représentant sont utilisées en guise d'illustration dans presque tous les supports de communication relatifs au projet alimentaire de la MEL. J'ai également relevé leur présence lors de la « Fête des producteurs de la MEL⁸³ ».

Lors de cet événement, j'ai constaté une surreprésentation des producteurs installés à la ZMH et des entreprises liées à l'incubateur Euralimentaire, occupant la majorité des stands à côté de producteurs présents pour représenter non pas leurs fermes mais leurs réseaux et leurs organisations professionnelles : réseau des AMAP, réseau des AMAP, Bio en Hauts-de-France, Chambre d'agriculture, Association régionale des vendeurs directs de produits laitiers (ARVD)⁸⁴. La faible présence des producteurs inscrits dans des modèles mixtes est étonnante au regard de la part qu'ils représentent dans le tissu agricole du territoire, comme en atteste le contenu du guide des producteurs⁸⁵. Sans avoir éprouvé davantage cette hypothèse, j'ai interprété cette absence comme le signe d'un malaise persistant entre la MEL et son tissu agricole.

Pour revenir à la situation générale, nous pouvons qualifier l'action politique de la MEL en matière de circuits courts comme un exemple typique de « flou intégrateur » (Arrignon & Bosc, 2015)⁸⁶, soit un discours fédérateur où tous les protagonistes contribuant au renforcement des circuits courts sur le territoire œuvrent dans la même direction. Cette façon de présenter les choses dissimule la distance qui demeure entre les différentes catégories d'acteurs, leurs visions respectives des circuits courts et leur intérêt à y participer. Entre nos acteurs locaux se dessinent des lignes de partage du même ordre que celles montrées par Yuna Chiffolleau entre le modèle « Métier », représenté ici par les producteurs conventionnels qui vendent en circuits

⁸³ Notes d'observations du 7 juillet 2019 et du 20 septembre 2020.

⁸⁴ Ces organisations sont autant d'acteurs de la sphère du conseil qui jouent un rôle important dans l'accompagnement des producteurs qui vendent en circuits courts. Ils seront progressivement introduits dans les chapitres ultérieurs, et le chapitre 5 leur sera plus spécifiquement dédié.

⁸⁵ Voir au chapitre 2 la description des points de vente à la ferme comme forme de circuit court la plus présente numériquement.

⁸⁶ Les auteurs emploient cette expression pour interroger l'instrumentalisation d'une autre notion relative aux enjeux alimentaires, à savoir « l'agroécologie » adoptée par l'ancien ministre de l'Agriculture, Stéphane Le Foll comme nouveau cadre directeur de la politique agricole française. Les principes agroécologiques, ne faisant pas l'objet d'un référentiel stabilisé contrairement par exemple à l'agriculture biologique, peuvent ainsi être mobilisés de manière très inclusive pour qualifier des techniques et systèmes agronomiques présentant pourtant des niveaux d'exigence environnementale inégaux.

courts, le modèle « Durabilité » présent dans les projets au caractère alternatif plus marqué, comme à la ZMH, et le modèle « Entreprise », ou celui distingué plus tard de « Communauté » (Chiffolleau, 2019) pouvant caractériser les acteurs issus de l'incubateur Euralimentaire.

Conclusion de chapitre

Tout au long de ce chapitre, nous avons pris connaissance des caractéristiques et des dynamiques qui font du Nord-Pas-de-Calais, et *a fortiori* de la métropole lilloise, un territoire de grand intérêt pour l'étude des circuits courts. Nous avons relevé que la forte implantation de ces modes de vente résulte en partie de l'ambivalence de certaines contraintes qui pèsent sur le monde agricole, comme le poids de l'industrie de la pomme de terre et autres légumes de plein champ, ou la prédation des terres agricoles par l'étalement urbain. Par la suite nous avons constaté que l'action politique en faveur des circuits courts est une tendance récente dans la région, dans l'ensemble peu déterminante car elle consiste surtout en un travail de promotion, mais qui permet parfois de favoriser l'arrivée de nouveaux acteurs de la production ou de l'intermédiation.

À ce propos, la mise en contexte faite au cours de ce chapitre a permis de prendre la mesure de la présence des circuits courts, mais la caractérisation des acteurs qui les portent ou des formes qu'ils peuvent prendre n'est restée que superficielle. Si nous avons, en fin de chapitre, fait mention de quelques archétypes (les producteurs conventionnels, les maraîchers de la ZMH, les entrepreneurs de Euralimentaire), l'enquête menée sur la métropole lilloise montre une grande diversité de protagonistes et de fonctionnements pour ces systèmes alimentaires. Les clivages évoqués sont dans les faits moins évidents et dépendent des critères étudiés. C'est à cette description plus fine du phénomène que nous allons nous atteler dans le chapitre suivant.

Chapitre 2. Enquêter sur les circuits courts et comprendre les dynamiques de leur diversité

La mise en contexte faite au chapitre précédent permet d'affirmer deux choses : d'une part la pertinence de choisir ce territoire pour une enquête sur les circuits courts, d'autre part la nécessité de le faire avec une méthode attentive à la diversité des formes et des acteurs de ces modes d'échange. En effet, nous avons eu un aperçu de cette diversité, entre les producteurs conventionnels qui pratiquent la vente directe tout en restant insérés dans les filières industrielles, les producteurs qui portent des projets plus résolument alternatifs, ou encore les entreprises cherchant à se positionner en tant qu'intermédiaires entre producteurs et consommateurs. Cette diversité annonce des configurations plurielles dans la manière d'organiser les échanges, susceptibles d'agir différemment sur le travail des producteurs. Dès lors, comment enquêter localement sur le phénomène en ayant une vision la plus représentative possible, tout en parvenant à mettre de l'ordre dans cette diversité et établir des catégories pertinentes ?

Entreprendre de recenser les circuits courts au sein d'un territoire délimité tel que la MEL pose immédiatement la question des critères d'inclusion. Va-t-on par exemple prendre en compte les fermes qui commercialisent en direct auprès des enseignes de la grande distribution, lesquelles sont par ailleurs les acteurs prépondérants des filières dominantes ? De manière générale, comment concilier une exigence de représentativité du phénomène étudié avec une exigence de précision dans sa délimitation ? L'option retenue a été de prendre appui sur les deux principaux critères issus de la littérature, à savoir le faible niveau d'intermédiation et la présence d'une « promesse de différence », critères qui sont à la fois pertinents au plan théorique et simples d'utilisation au plan empirique.

La présentation de cette démarche méthodologique ouvrira ce deuxième chapitre. Elle fera appel à des acquis de la littérature ainsi qu'aux différents volets d'enquête présentés en introduction générale. Dans un second temps viendra la restitution de ce recensement, c'est-à-dire l'inventaire des différentes formes de commercialisation en circuits courts identifiées sur le territoire de la MEL, qui seront réparties au sein de quatre « pôles ». On commentera

pour chaque forme l'importance numérique de ses points de distribution, leur localisation, leurs argumentaires commerciaux, leurs motivations politiques et leurs modalités de fonctionnement. Enfin dans un troisième temps on proposera de comprendre cette diversité comme le résultat d'un processus de renouvellement et de différenciation des formes, progressif dans le temps et qui s'intensifie ces dernières années, au gré de l'apparition de nouveaux acteurs de la production et de l'intermédiation.

2.1. Inventorier les circuits courts : un défi méthodologique

2.1.1. Deux critères pour l'identification des circuits courts

L'inventaire des circuits courts sur le territoire de la MEL repose sur l'utilisation croisée de deux critères qui reflètent les principaux acquis de la littérature sur le sujet. Deux critères qui, sans être contradictoires, expriment l'un par rapport à l'autre toute la tension qui traverse le phénomène des circuits courts. En effet, les circuits courts se singularisent à la fois par les *modalités* par lesquelles ils organisent les échanges de produits alimentaires, et par les *finalités* qui sont attribuées à ces échanges. Pour rendre compte de ces deux dimensions, je parlerai d'un critère « morphologique » et d'un critère « politique ».

Le premier critère est qualifié de « morphologique » en ce qu'il porte sur la configuration particulière des circuits courts en tant que systèmes alimentaires, à savoir la réduction du nombre d'acteurs engagés dans l'échange. C'est un élément de définition fondamental des circuits courts, par ailleurs le seul retenu par le ministère de l'Agriculture en 2009 pour cadrer officiellement le phénomène : un circuit court fait intervenir d'un côté le producteur, de l'autre le consommateur, et le cas échéant, un intermédiaire et un seul. L'attention portée au seul critère du nombre d'intermédiaires dans cette définition est le fruit d'un arbitrage, voire d'une forme de simplification de la part du ministère, visant à produire une définition consensuelle et « corporatiste » du circuit court (Paranthoën, 2015, p. 135).

Cette définition unidimensionnelle a donc « suscité à la fois déception et questionnements » (Chiffolleau, 2019, p. 38) chez les contributeurs au groupe de travail, dit « groupe Barnier », chargé de l'élaborer. Déception, car elle élude la prise en compte d'autres indicateurs pour

caractériser les circuits courts, comme des critères de durabilité environnementale, de proximité géographique ou d'intégration sociale et territoriale des producteurs. Quant aux questionnements, ils persistent en effet car cette définition, en apparence courte et simple, ne lève pas pour autant le doute sur l'étendue des cas de figure qu'elle couvre : un flou demeure notamment sur ce qui constitue ou non un intermédiaire.

La première typologie des circuits courts établie par Lydie Chaffotte et Yuna Chiffoleau en 2007 insistait déjà sur l'intérêt d'affiner le critère du nombre d'intermédiaires en le combinant avec celui du caractère individuel ou collectif de la vente, ou encore celui du degré d'engagement des consommateurs. Y. Chiffoleau montrera par la suite que les différentes « innovations sociales » que représentent ces combinaisons sont à mettre en relation avec des réseaux d'acteurs spécifiques, porteurs de conceptions divergentes de l'échange en circuits courts⁸⁷. Dans son ouvrage de 2019, Y. Chiffoleau revient sur la genèse de la définition actuelle et défend l'idée qu'on ne peut appréhender correctement le potentiel économique que représentent les circuits courts pour les producteurs (ce qui est la principale préoccupation du ministère à leur égard) sans prendre en compte le rôle de ces innovations et de ces réseaux.

Cela étant dit, l'adoption de la définition à « zéro ou un intermédiaire » a tout de même permis une clarification de la nomenclature et une meilleure évaluation de la présence des circuits courts dans l'agriculture française lors des recensements agricoles qui suivirent (2010 et 2020)⁸⁸. Bien que réductrice, elle présente l'avantage de se concentrer sur une caractéristique unique et facile à objectiver, ce qui présente un intérêt lorsqu'il s'agit de quantifier un phénomène varié au sein d'un périmètre relativement large. Le critère de « zéro ou un intermédiaire » est donc certes embarrassant sur le plan théorique mais s'avère très adapté

⁸⁷ Cela la conduira à distinguer dans un premier temps les modèles « Métier » et « Durabilité », qui reflètent le clivage entre la vente directe « traditionnelle », compatible avec l'agriculture conventionnelle, et les systèmes plus « alternatifs », où les exigences de modes de production écologiques et de relations commerciales équitables sont plus affirmées. Par la suite viendront s'ajouter les modèles « Entreprise » et « Projet », pour rendre compte de l'entrée en scène des intermédiaires commerciaux d'une part, et des initiatives publiques préfigurant une approche des circuits courts en termes de développement territorial d'autre part.

⁸⁸ Auparavant, seule la vente directe était clairement définie et mesurée dans le recensement agricole (à partir de 1988). Il existait déjà, au début des années 2000, des usages mal stabilisés du terme de circuit court, sur lesquels L. Chaffotte et Y. Chiffoleau se sont appuyées pour construire leur typologie. Si la présence d'un seul intermédiaire semblait être un critère admis, d'autres types de limitations apparaissaient selon les textes réglementaires, portant sur la distance géographique, le volume de produits vendus ou la nature de l'intermédiaire.

au travail empirique de recensement, quoique l'on verra que l'acceptation précise de ce qu'est un intermédiaire est effectivement sujette à interprétation selon les cas.

Le second critère exprime la spécificité des circuits courts sur le plan du sens attribué à ces échanges de produits alimentaires, à savoir qu'ils s'inscrivent dans une perspective de « consommation engagée » (Dubuisson-Quellier, 2009). Pour cette raison on parlera cette fois d'un critère « politique », dans la mesure où les circuits courts ne sont pas seulement singuliers par leur organisation, mais aussi par leurs finalités. C'est une autre dimension centrale des circuits courts, mise en exergue par Ronan Le Velly à travers la notion de « promesse de différence » (Le Velly, 2017) désignant les valeurs, les objectifs mais aussi les pratiques et les règles auxquelles adhèrent les différentes parties prenantes des circuits courts, et des systèmes agroalimentaires alternatifs plus généralement.

R. Le Velly a proposé cette notion pour lever les difficultés d'une lecture unifiée de ce qui singularise les systèmes agroalimentaires alternatifs malgré les nombreuses dynamiques d'hybridation avec les systèmes agroalimentaires dominants. En 2008 déjà, il soulignait avec S. Dubuisson-Quellier, dans l'un des premiers ouvrages de synthèse sur les circuits courts (Maréchal, 2008), que faire le constat de leur hybridation ne devait pas conduire à réfuter leur caractère alternatif. Dans son ouvrage de 2017, il développe cette perspective en croisant ses travaux sur les filières internationales du commerce équitable avec ceux portant sur les circuits courts. Ces systèmes alimentaires sont les uns comme les autres traversés par des logiques d'hybridation avec les filières dominantes, certes, mais ils comportent une part irréductible d'alternativité, ce que la notion de promesse de différence permet de décrire. Il s'agit de considérer ces systèmes comme des alternatives en puissance davantage qu'en acte. Il faut les voir comme des expérimentations, forcément localisées et inabouties, dont le potentiel alternatif réside dans leur éventuelle généralisation. La question est alors : si tel mode de production ou tel mode d'échange venait à devenir dominant, les rapports de force actuels au sein des filières seraient-ils conservés ou seraient-ils démantelés⁸⁹ ?

⁸⁹ Selon les termes de l'auteur, il s'agit de la « promesse d'une autre modalité d'organisation de la production, des échanges et/ou de la consommation alimentaire, et la promesse de bénéfices associés » (Le Velly, 2017, p. 24). Notons que quand Le Velly mobilise la notion de promesse de différence, il ne l'applique pas uniquement

Pour ce qui est des circuits courts, l'auteur distingue trois niveaux dans les promesses qui les fondent et les oppose aux circuits longs (Le Velly, 2017, p. 54) : la promesse d'un autre paradigme du développement agricole et d'un autre rapport au métier, qui touche surtout les producteurs et leurs représentants ; la promesse de sortir des aberrations écologiques ou sanitaires des filières agroalimentaires dominantes, celle-ci ciblant plutôt les consommateurs ; enfin, la promesse d'une autre façon d'échanger, réunissant les deux parties et les invitant justement à dépasser leurs rôles de producteurs et de consommateurs. Ces trois niveaux de promesse ne sont bien sûr pas présents à parts égales d'un circuit court à l'autre.

Une idée forte ressort alors, celle que les promesses au sein des circuits courts ne portent pas uniquement sur les biens mais surtout sur les liens, c'est-à-dire sur les relations qui lient les acteurs du système alimentaire. Ces promesses expriment donc une forme de réflexivité du système sur lui-même, et cette remise en question occasionne des modifications concrètes, en particulier des activités de régulation qui n'ont pas cours dans les systèmes classiques. Donc, si les alternatives agroalimentaires correspondent généralement à des modèles hybrides, où les changements sont parcellaires et inachevés, ils sont tout de même un cadre contraignant que se donnent les acteurs qui y participent. C'est ce qui fait que la notion de promesse de différence, si elle n'est pas une obligation de résultat, n'est pas non plus une simple convocation de l'imaginaire comme le ferait par exemple une publicité mettant en scène la qualité ou l'origine d'un produit. Les promesses de différence dont parle R. Le Velly comportent une dimension performative, elles sont le point d'appui à des changements concrets dans l'organisation des systèmes. Il faut comprendre cette notion comme le trait d'union entre des systèmes qui ont des états d'avancement inégaux.

Tenir compte de ces deux critères, un critère « morphologique » et un critère « politique »

aux circuits courts mais aux systèmes agroalimentaires alternatifs en général. Les promesses de différence caractérisent aussi les filières du commerce équitable ou de l'agriculture biologique, même si elles ne portent pas exactement sur les mêmes aspects. Pour ce qui est de l'agriculture biologique, les promesses concernent davantage le mode de production, la vigilance apportée aux conséquences sur l'environnement et la santé humaine. Dans le cas du commerce équitable, l'accent sera mis sur la rémunération des producteurs ou la question de leurs droits à travailler les terres qu'ils occupent, dans un contexte d'accaparement foncier. Comme le périmètre des promesses est mobile, il est généralement partiel, ce qui fait que certains aspects du fonctionnement des systèmes agro-alimentaires n'est pas nécessairement remis en cause. C'est ainsi que l'on peut trouver des produits issus du commerce équitable dans les grandes surfaces, ou des produits en circuits courts pour lesquels aucune promesse n'est formulée quant au mode de production.

permet d'obtenir une définition satisfaisante pour la délimitation du terrain, un équilibre qui garantit l'inclusion de nombreux cas de figure tout en restituant la singularité de ces modes d'échange. Chaque critère vient en quelque sorte corriger le flou que pourrait produire l'autre. Le critère politique nous rappelle qu'une configuration marchande avec peu ou pas d'intermédiaire ne constitue un circuit court que si cette caractéristique entre en compte dans la relation marchande et devient un moteur de l'échange. En somme, il faut qu'un circuit court non seulement se présente comme tel dans son fonctionnement concret, mais soit également signalé comme tel, et qu'à son organisation matérielle soient imputées certaines vertus.

À l'inverse, le critère morphologique sert à vérifier que les promesses et les engagements ont une certaine base matérielle, rappelant que l'adjectif « court » dans « circuit court » doit pouvoir être objectivé. Par conséquent, tous les systèmes alimentaires qui s'inscrivent dans la promesse d'une alimentation de proximité, ancrée dans les territoires, valorisant le savoir-faire des producteurs et améliorant leur rémunération, ne relèvent pas nécessairement du circuit court. Cela conduit à exclure du recensement les marques et filières locales qui mettent en avant l'agriculture et la gastronomie régionales, comme la marque « Saveurs en Or » très présente dans les supermarchés de la région. Ces filières « locales mais pas courtes » sont donc tenues à l'écart de nos investigations.

Le choix a également été fait d'exclure de l'enquête la « restauration hors domicile » (RHD) qui regroupe la restauration collective (restaurants d'entreprises, d'administrations et de collectivités) et la restauration commerciale (restaurants, restauration rapide). Ces débouchés sont pourtant comptabilisés comme de la vente en circuits courts⁹⁰, le critère du nombre d'intermédiaire pouvant être satisfait. La restauration collective est par ailleurs fréquemment citée comme levier de développement des circuits courts dans la mesure où elle permet de garantir aux producteurs des débouchés avec des volumes importants et constants dans le temps.

Néanmoins, les différentes formes de restauration présentent de fortes différences avec les

⁹⁰ D'après le recensement agricole 2020, 13,6 % des fermes qui vendent en circuits courts approvisionnent des restaurants commerciaux. Elles sont 6,5 % à le faire pour des structures de restauration collective (Agreste Hauts-de-France, 2023). On rappelle que les modes de commercialisation ne sont pas exclusifs les uns des autres.

systèmes ayant pour fonction la vente au détail de produits qui seront consommés au domicile, notamment en ce qui concerne le rôle de l'intermédiaire et la nature de ce qui est échangé. Dans le cadre de la restauration, il y a systématiquement de l'intermédiation et un effacement du producteur, ainsi qu'une transformation des produits. Si l'origine « en circuit court » des produits peut faire partie des termes de l'échange, celui-ci porte avant tout sur le travail du restaurateur, dont la place ne fait pas l'objet d'une remise en question. Nous verrons qu'il en va tout autrement pour les intermédiaires occupant une fonction d'ordre logistique et/ou commerciale.

Cette exclusion se justifie en outre par la seconde option méthodologique forte de la recherche menée, objet du point suivant. Il s'agit de porter une attention particulière aux différents dispositifs commerciaux qui organisent les relations entre producteurs, éventuels intermédiaires et consommateurs, ainsi qu'à la façon dont sont mis en valeur les produits. Pour le dire autrement, c'est un recensement qui porte sur les points de distribution et leurs variations ; or, prendre en compte les points de restauration aurait introduit des difficultés conséquentes en termes de comparabilité.

2.1.2. Regarder les circuits courts comme des agencements marchands. La matérialité de l'échange en circuit court

Les deux critères présentés fournissent à l'enquête un cadre large mais cohérent. Néanmoins, dans la perspective de montrer le détail des variations possibles afin d'organiser la rencontre entre producteurs et consommateurs, médiée ou non par un intermédiaire, et d'en produire une typologie pertinente, ces critères ne sont pas suffisants. Rappelons qu'en vertu de la problématique de départ, l'enquête a pour but non seulement de recenser les circuits courts, mais de visualiser, au sein de chaque forme distinguée, les activités qui font le lien entre la production et la consommation en l'absence des intermédiaires classiques et sont susceptibles de modifier le travail des producteurs.

Par ailleurs, bien qu'ils soient « courts », les circuits courts sont des « circuits » qui ont donc un point de départ et un point d'arrivée, ou pour reprendre les termes qui servent à décrire les filières industrielles, un amont et un aval. En dehors du cas de la vente à la ferme, les

denrées échangées en circuits courts ne sont pas produites là où elles sont vendues, et l'exploitation agricole ne se confond pas avec le ou les lieux de commercialisation. De plus, qu'il s'agisse d'une boutique à la ferme, d'un marché de plein air, d'un magasin collectif ou d'un site internet, toutes les formes supposent un espace plus ou moins matérialisé de vente, agencé selon une logique particulière et pourvu d'équipements spécifiques, ainsi que le travail d'une ou plusieurs personnes, la gestion de stocks et de flux de produits, l'élaboration d'argumentaires commerciaux, etc. Même les promesses de différence, prépondérantes dans notre définition, ont besoin de supports pour être diffusées. Se pose donc également le problème du *point de vue* adéquat pour saisir ces différents aspects.

Afin de répondre à cette contrainte, il a été décidé de porter une attention privilégiée aux espaces et aux dispositifs commerciaux, c'est-à-dire de saisir d'abord les circuits courts par leur extrémité « aval ». L'hypothèse étant que c'est au point de jonction avec la consommation que l'on est en mesure d'objectiver le plus de variations concernant les fonctionnements et les promesses.

En outre, cette option empirique prise dans les premiers temps de l'enquête, a trouvé par la suite un écho dans la notion « d'agencement marchand » développée par Michel Callon (Callon *et al.*, 2013 ; Callon, 2017). Selon sa perspective, les marchés ne se résument pas à une interface où des biens trouvent preneurs par le jeu de l'offre et de la demande, ils possèdent au contraire une profondeur sociale et technique qui précède et conditionne la réalisation des échanges. C'est cette profondeur que M. Callon désigne comme « agencement marchand » et qu'il définit comme un « *assemblage hétérogène, fondé sur des dispositifs matériels, qui permet l'instauration de transactions entre un vendeur, un bien et un acheteur* » (Callon, 2017, p. 44-45). Le choix des termes « agencement » ou « assemblage » laisse entrevoir la variété des éléments qui peuvent être pris en compte, et qui restent donc à déterminer.

L'auteur affine toutefois cette définition succincte en distinguant cinq opérations de « cadrage » au sein des agencements marchands (*ibid.*, p. 56-59) qui ont pour but d'apparier, parfois bien en amont de l'échange, les biens et leurs acheteurs. Sont ainsi évoqués les cadrages successifs que sont le formatage des biens afin d'en faire des marchandises

(« passivation »), la construction de la valeur des biens par la mesure de leurs qualités, l'organisation de la rencontre entre biens et acheteurs, l'attachement marchand c'est-à-dire la production de confiance vis-à-vis des biens et du marché lui-même, et enfin la formalisation des prix. On notera que toutes ces opérations font intervenir des activités humaines mais aussi des objets techniques. Nous les décrirons en détail lorsque la présentation des résultats invitera à les mobiliser.

La notion d'agencement marchand est pertinente à plusieurs égards pour la présente enquête. Premièrement, les points de vente de produits alimentaires sont des marchés concrets par excellence. L'auteur prend d'ailleurs pour exemple les marchés forains ou encore les hypermarchés (*ibid.*, p. 46). Deuxièmement, la proposition de M. Callon met en relief l'existence d'un *travail* de commercialisation. Commercialiser ne revient pas à mettre en circulation des produits en attendant qu'ils trouvent preneurs, mais à faire en sorte que l'échange soit le plus certain possible, à réaliser un travail de « captation » des consommateurs. Ce travail comporte par ailleurs plusieurs étapes qui peuvent être réparties entre des acteurs différents et faire intervenir des dispositifs techniques de natures variées. Cette grille d'analyse permet alors de prendre en compte tant les modalités pratiques d'organisation des échanges (localisation du point de vente, présence ou non d'un intermédiaire) que leurs finalités politiques (les promesses de différence), et ainsi de dépasser l'apparente opposition entre ce que j'ai appelé le critère politique et le critère morphologique.

Pour comprendre comment opèrent ces logiques de captation et d'appariement, on souhaite regarder comment les circuits courts se présentent aux consommateurs, en termes de promesses et d'argumentaires mais aussi en termes de fonctionnement concret, et en quoi cela fait écho aux « cadrages » dont parle M. Callon⁹¹. On s'interroge premièrement sur comment cette rencontre est rendue possible physiquement. Cela se traduit par des questions d'ordre pratique comme la localisation du point de vente, ses horaires d'ouverture, ses conditions d'accès (adhésion, abonnement). Mais la rencontre s'organise aussi au sein de l'espace de vente, qui par ailleurs peut-être un espace numérique. Elle dépend alors de la

⁹¹ On gardera toutefois à l'esprit que certaines de ces opérations sont réalisées en amont de la situation observée. On peut donc les appréhender soit par le résultat qu'elles produisent (le packaging des produits, par exemple) soit au moyen d'autres types de matériaux, comme la documentation et les entretiens.

disposition des produits, les éléments qui les mettent en valeur comme les contenants, les emballages, les décorations et les affichages. Dans le même temps on s'interroge sur comment le consommateur est capté par les promesses que le circuit court lui adresse. Les questions portent cette fois sur le contenu des promesses, les registres d'argumentation qu'elles mobilisent, les supports par lesquelles elles sont diffusées, les indicateurs, preuves et garanties qui leur sont associées. Pour le dire autrement, on cherche à comprendre comment le consommateur se trouve « engagé » en pratique, pris dans le fonctionnement du circuit, et « engagé » au sens de la consommation engagée. À nouveau, la façon d'enquêter tient compte du besoin d'être attentif à la fois à l'organisation matérielle des échanges et aux promesses dont les échanges sont chargés. La notion d'agencement marchand est un cadre de compréhension de ce qu'est un dispositif de commercialisation, qui s'avère adéquat pour faire cohabiter les deux critères.

Les auteurs mobilisés précédemment n'ont eux-mêmes pas manqué de rappeler que les circuits courts sont, comme tout autre marché, ancrés et produits par le social. Y. Chiffoleau inscrit son travail dans le prolongement d'auteurs comme Harrison White (1981, 2002) et Mark Granovetter (1985), attachés à montrer que les marchés sont encastrés dans des structures sociales, plus précisément des réseaux sociaux. R. Le Velly fait plus directement appel à la notion d'agencement marchand pour qualifier les circuits courts, et l'applique à plusieurs cas d'étude. Toutefois, il semble que leurs analyses respectives ciblent principalement les activités de régulation et de médiation qui se déroulent en amont de l'échange, et visent à s'accorder sur les prix, sur la qualité des produits, ou encore sur qui peut prendre part au circuit. Pour ma part, j'ai considéré qu'il fallait être plus attentif encore à la « composante matérielle » (Callon, 2017, p. 43) des agencements marchands, afin d'éprouver l'hypothèse selon laquelle le travail des producteurs est impacté inégalement selon la façon dont l'échange de produits est organisé en pratique. L'originalité de la démarche est donc de documenter une question portant sur le travail agricole en regardant dans un premier temps comment les choses fonctionnent du point de vue de la distribution. C'est en raison de ce retournement de perspective que je parle d'une « heuristique par les points de vente ».

Pour finir, le fait de recenser les circuits courts en partant des points de vente est également cohérent vis-à-vis de l'échelle de notre territoire d'étude. La métropole de Lille demeure certes

un espace de production agricole, comme on l'a vu au chapitre 1, mais c'est surtout un bassin de consommation très dense, vers lequel convergent les flux de produits alimentaires, en filières longues comme en circuits courts. Si une partie de l'offre alimentaire en circuits courts provient de fermes de la métropole, notamment celles qui pratiquent la vente directe, une partie provient aussi de fermes qui se trouvent au-delà de son périmètre, dont les producteurs se rendent dans les communes de la MEL pour vendre sur les marchés ou livrer leurs intermédiaires. En ayant pour point d'entrée l'extrémité aval de ces circuits, on a une vision plus large de la diversité des formes qu'en ayant pour points de départ les exploitations agricoles présentes sur le territoire. Enfin, les points de vente présentent l'avantage d'être par définition destinés à recevoir des consommateurs, il est par conséquent aisé de s'y rendre pour y conduire des observations.

2.1.3. L'enquête en pratique. Un recensement par le croisement de différentes sources

Les critères de ce qui sera recherché et observé dans cette enquête étant fixés, reste à parler des modalités concrètes de collecte de l'information. Les différents volets constitutifs de mon enquête ayant été présentés en introduction, il s'agit ici d'un focus sur les méthodes utilisées pour le recensement. Celui-ci a mobilisé différentes sources, en majeure partie des documents et des supports de communication, accessibles sous forme physique ou numérique, ayant directement pour objectif de faire connaître les circuits courts. J'ai aussi pris connaissance de certaines formes de circuits courts à l'occasion d'observations ou de situations d'entretien.

Les outils de référencement

Plusieurs organismes ont entrepris de référencer les circuits courts sur le territoire, dans une perspective de promotion auprès des consommateurs. Au premier chapitre, il a ainsi été fait mention du « carnet des producteurs de la MEL », un fascicule d'une soixantaine de pages que la collectivité met à disposition des habitants pour localiser les producteurs en circuits courts près de chez eux. Il est téléchargeable sous forme de document PDF sur le site de la MEL, et on le trouve également en format imprimé lors de la plupart des événements en lien avec la politique alimentaire de la MEL. Les premières pages de la dernière édition de ce guide sont reproduites en annexe. Riche en illustrations et en informations connexes à la thématique des

circuits courts⁹², ce carnet conçu comme un guide touristique ne propose toutefois qu'un recensement partiel⁹³, que ce soit en termes de nombre de fermes que de formes de vente.

Le site « Où acheter local ?⁹⁴ », créé par la Chambre d'agriculture, est à cet égard plus complet. Il permet de visualiser les fermes qui vendent en circuits courts sur une carte interactive. On peut filtrer l'affichage en fonction de variables comme le mode de vente (à la ferme, sur les marchés...) ou le type de produits vendus, ainsi qu'en définissant une limite de distance par rapport à une localisation.

En parallèle de ces sites généralistes, il existe des sites dédiés au référencement d'une forme spécifique de circuits courts. C'est par exemple le cas du site du Mouvement Interrégional des AMAP (MIRAMAP) qui comporte une section répertoriant, pour chaque région, toutes les AMAP déclarées et les producteurs qui y sont associés.

Enfin on trouve les sites internet qui émanent d'un circuit court en particulier, c'est-à-dire le site de l'entreprise ou de l'association qui le porte. On distingue alors les sites servant directement à la commercialisation, sur lesquels peuvent être réalisées des transactions, des sites servant uniquement à présenter le projet et son fonctionnement. Presque tous les circuits courts ont un site internet, y compris les producteurs qui vendent en direct à la ferme, même s'il ne s'agit parfois que d'un blog ou d'une page sur un réseau social comme Facebook ou Instagram. Toutefois du point de vue du recensement, les sites les plus utiles sont ceux des structures qui se déclinent en plusieurs occurrences sur le territoire, comme les réseaux de magasins appartenant à la même enseigne, ou les plateformes associant un site de commande unique avec de multiples points de retrait possibles.

⁹² On peut y prendre connaissance des différents labels ciblant les produits agricoles, des jours de marché pour chaque commune de la métropole, du calendrier des fruits et légumes de saison, ou encore de quelques conseils de cuisine.

⁹³ Le nombre de fermes indiquées varie au gré des versions : 64 en 2016, 87 en 2018, 57 en 2022, des effectifs par ailleurs nettement inférieurs à ce qui a été révélé par le diagnostic agricole de la métropole. En effet, en 2016, c'est un peu plus de 200 fermes qui déclarent commercialiser *via* au moins un circuit court.

⁹⁴ <https://ouacheterlocal.fr>

Les observations

Les observations complètent utilement l'approche par la documentation, bien sûr dans une perspective de connaissance qualitative du fonctionnement des circuits courts, mais aussi pour identifier certaines de leurs formes que la documentation ne fait pas suffisamment ressortir. C'est par exemple dans le cadre de mon observation participante à SuperQuinquin que j'ai pris connaissance de la ferme « Weppes-en-Bio » qui commercialise des paniers de légumes selon un modèle différent de celui des AMAP. Réunissant des centaines de personnes intéressées par les circuits courts et plus généralement les systèmes alimentaires alternatifs, la coopérative a été un précieux relais d'information. En dehors de cette expérience centrale, j'ai régulièrement assisté à des événements à l'initiative d'autres circuits courts visant à se faire connaître, comme des journées portes ouvertes (Otera, Biocoop « Vert'Tige ») ou des réunions publiques (épicerie associative « Robin des Bio »).

C'est parfois en se déplaçant à pied dans le centre-ville, ou en voiture entre les villes de l'agglomération, que l'on remarque une nouvelle enseigne de magasin que l'on ne connaissait pas, ou un nouvel emplacement d'une enseigne déjà connue. Les points de vente à la ferme ne sont pas en reste : si l'on croise la plupart du temps de petits panneaux indiquant une activité de vente directe par des lettres peintes à la main sur une plaque de bois ou de métal, à laquelle on ne prête attention que si l'on passe à proximité immédiate de l'exploitation, certains producteurs font en sorte que leur affichage soit particulièrement visible. C'est notamment le cas des points de vente en self-cueillette, signalés par de grands panneaux visibles depuis les axes routiers les plus fréquentés, à la manière des panneaux signalant des supermarchés ou des installations de loisirs. Les distributeurs automatiques eux aussi ont une visibilité accentuée, mais davantage par la taille et la forme du dispositif lui-même, qui contraste avec les autres éléments qui font habituellement le décor d'une ferme.

Lorsque je me rendais dans les fermes des environs de Lille pour rencontrer des producteurs, ou même lors de mes déplacements personnels et quotidiens dans la métropole, j'ai fait en sorte d'être attentif à la présence de ces différents signaux. Cette observation itinérante n'est pas seulement utile en termes de repérage et de localisation, elle permet d'ores et déjà de saisir des éléments significatifs de la matérialité des différents points de distribution, des acteurs qui les portent et des promesses qu'ils adressent aux consommateurs. Ainsi en va-t-il

de leur emplacement, de leur agencement, de leur esthétique ou encore de leur slogan. À titre d'exemple, un magasin Biocoop et un magasin Otera diffèrent sur tous ces aspects, en dépit d'un dispositif commercial globalement similaire (ce sont des supermarchés). Ces différences *a priori* augurent toutefois de divergences plus profondes qui se trouvent confortées par les observations sur place.

En effet, les connaissances les plus détaillées de ce qui différencie chaque forme de circuit court ont été acquises lors d'observations sur *site*, un mot qui décrit tant bien les observations conduites au sein de points de vente physiques que sur des points de vente en ligne. Les uns comme les autres présentent une grande densité d'informations utiles, eu égard à ce qui a été dit sur l'intérêt porté à la matérialité des points de vente et à la nature des « promesses de différence ». En ce qui concerne notamment les intermédiaires de plateforme de commande, c'est sur leurs points de vente en ligne, et non sur leurs points de distribution physique, que l'on peut apprécier toute la production discursive et visuelle visant à légitimer leur position d'intermédiaire et garantir que l'intérêt du producteur est respecté, choses dont nous traiterons en détail au chapitre 3.

Ces observations riches en information sont néanmoins exigeantes en temps, aussi en raison du grand nombre de circuits courts recensés, elles n'ont pu être menées sur la totalité d'entre eux. La priorité a été donnée à documenter la variété des modes d'organisation, des argumentaires et des dispositifs commerciaux, et donc à observer de manière à saisir la représentativité des formes et non pas du nombre. La vente directe à la ferme par exemple, de loin la forme de circuit court la plus représentée sur le territoire, a moins été investie par les observations, ayant en contrepartie été davantage appréhendée lors des entretiens avec les producteurs, dont beaucoup la pratiquent. En outre, réaliser des observations sur place ne permet pas toujours de saisir le fonctionnement et la matérialité des dispositifs commerciaux dans toute leur profondeur, les activités qui ont lieu en amont ou en coulisse de la distribution n'étant pas visibles. Ce sont les entretiens avec les producteurs et les intermédiaires, ainsi que la documentation (chartes, modes d'emploi, formulaires d'adhésion...), qui permettent de les appréhender. La seule situation d'observation où tous ces pans ont pu être investigués est mon observation participante à SuperQuinquin, qui à ce titre m'a servi de point de référence pour avoir une vue d'ensemble des aspects à prendre en compte pour décrire le fonctionnement en

pratique de chaque forme de circuit court.

2.2. L'extrême diversité des formes de circuits courts recensées

Le recensement aboutit à l'identification d'environ 250 points de distribution en circuits courts sur le territoire de la métropole lilloise. Ce nombre conséquent de sites où les consommateurs peuvent s'approvisionner est tout d'abord à mettre en relation avec la proportion importante de fermes concernées par les circuits courts, telle que mesurée par les statistiques locales présentées au premier chapitre : environ 40 % soit un peu plus de 200 fermes.

Cependant bien que les deux comptabilités s'inscrivent dans le même ordre de grandeur, il n'existe pas de correspondance stricte entre le nombre de points de distribution en circuits courts et le nombre de fermes en circuits courts, et ce pour trois raisons. Premièrement, on trouve des points de distribution qui centralisent les produits de plusieurs producteurs, notamment ceux qui sont gérés par un intermédiaire de commercialisation. Deuxièmement, une partie de ces points de distribution commercialisent les produits de producteurs qui sont localisés au-delà des limites de la métropole. Enfin, troisièmement, les producteurs eux-mêmes peuvent commercialiser *via* plusieurs points de distribution.

Pour ces mêmes raisons, les différents points de distribution ne sont pas des structures de dimensions équivalentes, en termes de volumes de produits échangés et de fréquentation par les consommateurs. Lorsque l'on commentera la répartition et la fréquence de chaque forme de circuit court recensée, il conviendra d'avoir à l'esprit ces différences d'échelle et cette asymétrie entre ce que sont les circuits courts comme points de distribution pour les consommateurs, et ce qu'ils représentent comme débouchés pour les producteurs. Insistions donc une dernière fois sur le fait que, conformément à l'approche méthodologique décrite précédemment, le recensement porte sur des points de distribution en circuit court et non directement sur des fermes qui commercialisent en circuit court.

Une logique de classement en quatre « pôles »

L'ensemble des points de distribution identifiés ont fait l'objet d'un travail de catégorisation

qui a permis de faire apparaître 22 formes différentes de commercialisation en circuit court. Ces 22 formes ont été distinguées car elles présentent des variations les unes par rapport aux autres au regard des différents critères que nous avons priorisés : la présence ou non d'un intermédiaire et la nature de cet intermédiaire, le contenu et la portée de la « promesse de différence », et enfin l'organisation matérielle des échanges, c'est-à-dire comment se déroule en pratique l'approvisionnement au sein de chaque forme de circuit court. Selon les formes que l'on compare, les variations peuvent être marquées ou subtiles, mais il y a toujours au moins un élément de différenciation.

Néanmoins, certaines formes présentent suffisamment de similitudes pour être regroupées en des sous-ensembles cohérents, qui vont nous permettre de faire une première mise en ordre de la diversité recensée. Nous allons ainsi décrire les 22 formes à travers quatre grands « pôles » : le pôle de la « vente directe » (1), le pôle des « systèmes paniers » (2), le pôle des « intermédiaires plateformes » (3) et enfin celui des « intermédiaires magasins » (4). Ces quatre pôles recourent partiellement des typologies antérieures, notamment les modèles de Yuna Chiffolleau brièvement évoqués en fin de chapitre 1. Ainsi la séparation entre le pôle de la « vente directe » et celui des « systèmes paniers » fait écho au clivage entre le modèle « Métier » et le modèle « Durabilité », les premiers à être décrits dans ses travaux. L'attention portée aux dispositifs commerciaux a également motivé une distinction franche entre les intermédiaires de type « plateforme » et ceux de type « magasin », Y. Chiffolleau ayant elle aussi fini par distinguer La Ruche Qui Dit Oui comme un modèle à part au sein du modèle « Entreprise », et qui aura pour nom « Communauté ». Le modèle « Projet » quant à lui n'a pas d'équivalent ici car il désigne davantage les initiatives relevant des systèmes alimentaires territorialisés, tels que nous les avons abordés dans le premier chapitre.

Par ailleurs le terme de « pôle » est préféré à celui de « modèle » car il exprime mieux l'élasticité des catégories produites par le recensement. Il retranscrit davantage l'idée que certaines formes peuvent appartenir à la même catégorie tout en étant relativement distantes les unes des autres, voire se trouver à l'intersection de plusieurs catégories. Les quatre pôles présentés sont en effet des catégories cohérentes mais pas homogènes. La typologie produite et développée ci-dessous n'est pas une proposition figée, elle a davantage une portée didactique et a vocation à être déconstruite par la suite. Elle est la modalité de présentation

des résultats du recensement réalisé qui a le plus de sens à ce moment de la démonstration, et doit être envisagée comme un point de départ pour les analyses qui vont suivre.

Certaines sont représentées par un point de vente unique qui est la seule occurrence de cette forme sur le territoire de la MEL. D'autres formes sont l'apanage d'une même entreprise mais qui se décline en différents endroits à travers plusieurs points de vente ou plusieurs points de retrait. Ces formes sont généralement de celles qui incluent un intermédiaire de commercialisation, lequel donne son nom à la forme qui lui est spécifique. Enfin, on trouve des formes génériques qui sont représentées plusieurs fois et par des entités indépendantes. Ce sera notamment le cas des formes relevant de la vente directe.

La présentation des 22 formes de circuits courts recensées requiert la restitution d'une densité d'informations qui par moments tend à étendre le propos, en particulier lorsqu'il s'agit de décrire le fonctionnement du système de commercialisation. Afin de permettre au lecteur de prendre connaissance de ces informations avec le juste niveau de détails, deux modes d'exposé sont proposés. Dans les quatre points qui vont suivre, les caractéristiques des différentes formes seront présentées au moyen d'un tableau synthétique, qui met en exergue leurs spécificités en termes de niveau d'intermédiation, de promesses et de dispositifs commerciaux. Pour une description plus détaillée de ces caractéristiques, ainsi que d'autres éléments tels que le contexte historique d'apparition de chaque forme, leur répartition spatiale sur le territoire de la MEL, ou encore des exemples de producteurs ayant recours à ces formes de vente, une présentation plus complète des formes recensées est disponible en annexe. La lecture de ces descriptions peut donc être reportée à un moment ultérieur. Néanmoins, les analyses qui vont suivre dans la dernière partie de ce chapitre, ainsi que dans le chapitre suivant, s'appuieront fréquemment sur des éléments qui ne sont pleinement explicités que dans ces descriptions étendues figurant en annexe.

2.2.1. Le pôle de la « vente directe »

Les formes relevant de la vente directe correspondent aux formes dites « traditionnelles » du circuit court, présentes avant que n'émergent les formes plus militantes et plus innovantes qui ont apporté de la visibilité au phénomène. L'expression de vente directe est à ce titre

antérieure à celle de circuit court, elle faisait alors partie des activités de « diversification », un terme servant à désigner les activités par lesquelles les exploitations agricoles réalisent du chiffre d'affaires en dehors de leur activité principale⁹⁵. La vente directe est ainsi pratiquée dans certaines exploitations depuis plusieurs décennies, et peut être vue comme une persistance des modes de commercialisation de la ferme traditionnelle, pour les raisons expliquées au chapitre 1. Si la pratique de la vente directe est ancienne, elle a toutefois connu des évolutions, au gré du renouvellement des générations de producteurs, de l'encadrement réglementaire et bien sûr des pratiques de consommation et de l'engouement pour les circuits courts. De sorte que le pôle « vente directe » contient à la fois des formes traditionnelles, comme la vente à la ferme ou sur les marchés, et des innovations comme le distributeur automatique ou le magasin de producteurs.

Figure 12 : tableau synthétique des formes du pôle « vente directe »

Dénomination	Niveau d'intermédiation	Registre des promesses	Caractéristiques principales, innovations
1. Magasin à la ferme (forme de référence)	Vente directe (VD), dépôt-vente et achat-revente possibles	Proximité, contact avec le producteur	Point de vente permanent, lieu de vente et de production identiques
2. Distributeur automatique	Idem	Proximité, accessibilité (horaires, rapidité)	Point de vente permanent, lieu de vente et de production identiques, absence du producteur lors de l'échange
3. Self-cueillette	Idem	Proximité, loisir, connaissance de l'activité agricole	Point de vente permanent, lieu de vente et de production identiques, participation du consommateur
4. Marché de plein air	VD, achat-revente possible	Proximité, contact avec le producteur	Déplacement vers le consommateur, vente périodique

⁹⁵ Nous aborderons en détail cette notion dans les chapitres 4 et 5.

5. Vente par tournées	VD	Proximité, accessibilité (vente à domicile)	Déplacement vers le consommateur, vente périodique et itinérante, vente à domicile possible
6. Magasin de producteurs	VD, dépôt-vente	Proximité, accessibilité, contact avec le producteur	Vente collective, point de vente permanent, gamme complète (dont épicerie), localisation en zone commerciale, travail à tour de rôle des producteurs
7. Marché de producteurs du CIVAM	VD	Proximité, loisir, contact avec le producteur, agriculture paysanne	Vente collective, vente périodique, gamme complète (en frais), adhésion à une charte

2.2.2. Le pôle des « systèmes paniers »

Les modes de commercialisation qui vont suivre se distinguent de la vente directe à la ferme, sur les marchés ou dans un point de vente collectif, en ce qu'ils présentent au moins l'une des caractéristiques suivantes : un engagement sur la durée de la part des consommateurs par un système d'adhésion et/ou d'abonnement, une division de l'échange en deux étapes avec un paiement anticipé au producteur et une distribution ultérieure au consommateur, et enfin la commercialisation des produits non plus au détail mais dans le cadre d'une formule qu'on appelle le « panier », d'où le choix de parler de « systèmes paniers ».

Ces trois spécificités modifient radicalement les conditions dans lesquelles se déroule l'échange de produits alimentaires, au point que son caractère « marchand » est parfois contesté par les protagonistes. En effet les circuits courts présents dans ce pôle se caractérisent par une promesse de différence qui va au-delà du soutien à des producteurs locaux en achetant leurs produits. L'impératif de solidarité ne s'y résume pas à un acte d'achat, mais s'inscrit dans une logique de parrainage visant à financer un projet agricole dans son ensemble, comme le suggère l'expression « association pour le maintien d'une agriculture paysanne », les AMAP étant bien sûr la forme emblématique de ce groupe.

Par ailleurs les « systèmes paniers » ne promeuvent pas seulement un changement dans les manières d'échanger mais également dans les manières de produire, à travers une agriculture attentive à son impact écologique. Dans les quatre formes de circuit court qui vont suivre, les produits commercialisés sont presque toujours issus de l'agriculture biologique et le soutien envers les producteurs qui y est promu cible spécifiquement les producteurs engagés dans des pratiques respectueuses de l'environnement. Ce lien plus étroit entre mode de production et mode de commercialisation est une raison supplémentaire de faire apparaître ces formes dans un pôle à part entière.

Figure 13 : tableau synthétique des formes du pôle « systèmes paniers »

Dénomination	Niveau d'intermédiation	Registre des promesses	Caractéristiques principales, innovations
8. AMAP (forme de référence)	VD encadrée par une association	Proximité, rémunération des producteurs, agriculture paysanne, agriculture biologique, contact avec le producteur, connaissance de l'activité agricole	Adhésion à l'association, préfinancement de la production, engagement du consommateur, dissociation entre vente et distribution, distribution périodique, contenu fixe du panier, participation du consommateur, dynamique collective entre les consommateurs
9. Weppes-en-Bio	VD encadrée par une association	Proximité, rémunération des producteurs, agriculture paysanne, agriculture biologique, contact avec le producteur, connaissance de l'activité agricole, flexibilité	Adhésion à l'association, engagement du consommateur, dissociation entre vente et distribution, distribution périodique, contenu libre du panier (vente au détail), dynamique collective entre les consommateurs, ferme-école
10. Jardin de Cocagne	VD mais à distance	Proximité, agriculture biologique, action sociale	Abonnement, engagement du consommateur, distribution périodique, contenu fixe du panier,

			tarifs sur critères sociaux, dynamique collective entre les consommateurs, pas de contact avec les producteurs, insertion par l'activité économique des producteurs
11. Biocabas de la coopérative Norabio	Vente avec un intermédiaire	Proximité, agriculture biologique, accessibilité	Abonnement, engagement du consommateur, dissociation entre vente et distribution, distribution périodique, contenu fixe du panier, pas de contact avec les producteurs

2.2.3. Le pôle des « intermédiaires plateformes »

Le troisième pôle que nous allons aborder est celui des plateformes de commercialisation de produits en circuit court, qu'on définira comme possédant les caractéristiques suivantes : ce sont des formes de vente en circuit court qui reposent sur la présence d'un intermédiaire et sur une distribution des produits organisée de façon centralisée mais intermittente. Deux cas de figure sont alors possibles : soit la vente a lieu en amont de la distribution au moyen d'un site ou d'une application de commande, et les produits sont livrés ensuite dans un point de retrait (parfois au domicile du consommateur), soit la vente a lieu sur place dans le cadre d'un point de vente itinérant, à l'instar des marchés ou des tournées. Les intermédiaires quant à eux présentent des récurrences dans leurs profils : leur engagement pour les circuits courts est étroitement lié à l'importance qu'ils accordent aux innovations techniques, notamment les outils numériques, et se concrétise par la création d'une entreprise sur le modèle dit des « start-up ».

Le terme de plateforme fait bien sûr écho à une forme de commerce qui se développe depuis les années 2010, marquées par l'essor d'entreprises qui ont impacté en profondeur leurs secteurs d'activités et en sont devenues des figures dominantes, à l'instar de « Uber » dans le

domaine du transport de personnes ou « AirBnB » dans celui du tourisme et de la location de logement. Dans le domaine de l'alimentation, on pense en premier lieu aux services de livraison à vélo de plats à emporter, qui s'implantent dans les grandes villes à partir de 2015 avec des entreprises comme « Deliveroo », « Take It Easy » et plus tard « UberEats », pour les plus connues.

Cette forme de commerce conjugue deux caractéristiques fortes. Premièrement, une entreprise de plateforme ne commercialise pas directement les biens ou les services qu'elle propose, elle référence ceux proposés par des tiers, qui peuvent être des professionnels ou des particuliers⁹⁶. Elle permet ensuite la mise en relation des parties entre lesquelles se fait l'échange, et se rémunère par une commission sur la transaction réalisée. Deuxièmement, ces opérations (référencement, mise en relation, transaction) se font au moyen d'un outil numérique (un site internet ou une application pour téléphone) qui lui, en revanche, est la propriété de l'entreprise. C'est ce qu'on appelle la plateforme et c'est un dispositif commercial particulièrement intéressant à étudier, d'une part parce qu'il est exclusivement en ligne, d'autre part car son offre de produits ou de services obéit à des logiques de centralisation et de standardisation, tout en restant externalisée (proposée par des tiers). Ainsi la loi française⁹⁷ parle de « plateforme de mise en relation par voie électronique », une désignation qui rappelle ces deux dimensions. Le service fourni par un intermédiaire de plateforme s'apparente moins au travail d'un revendeur qu'à celui d'un courtier, un parallèle qui est d'ailleurs fait dans la loi. En raison de la présence de cet intermédiaire spécifique, la vente sur une plateforme n'est pas réductible à de la vente par internet⁹⁸.

En ce qui concerne notre étude, il va s'agir d'intermédiaires qui permettent à des

⁹⁶ Quand les échanges ont lieu uniquement entre particuliers, ils entrent dans la sous-catégorie dite de l'économie collaborative.

⁹⁷ L'activité des plateformes fait l'objet d'une définition légale depuis 2016, figurant à l'article L111-7 du Code de la consommation. Cette définition inclut aussi les sites comme les moteurs de recherche ou les réseaux sociaux comme faisant partie des plateformes.

⁹⁸ Dès 2007, la typologie des circuits courts relève le cas des producteurs qui vendent par internet sous forme de colis, entrant dans le cadre plus large de la « vente à distance » ou « vente par correspondance ». La vente sur les plateformes est souvent amalgamée à cette catégorie au motif qu'elle a également lieu sur internet. Le guide des producteurs de la MEL désigne par « vente en ligne » les systèmes qui permettent de commander « soit directement sur le site internet de l'exploitation, soit via un site partenaire », la seconde option faisant référence aux plateformes de commande.

consommateurs de passer commande auprès de producteurs des environs depuis une plateforme numérique, et de réceptionner les produits après que les producteurs les aient livrés en un lieu et à une date prédéfinis. La comparaison avec des sociétés multinationales comme Uber devient toutefois incongrue au-delà du principe de base de mise en relation entre deux parties à travers une application. À l'exception de « La Ruche Qui Dit Oui » dont l'activité s'étend désormais à plusieurs pays d'Europe, les entreprises qui vont suivre sont de taille infiniment plus modeste et leurs activités comme leurs financements restent très localisés. Les fondateurs de ces plateformes présentent certes plusieurs caractéristiques des créateurs de « start-up » : par leur niveau et leur domaine d'études, leurs expériences professionnelles, leurs réseaux... Mais ils se reconnaissent par ailleurs dans les promesses des circuits courts, celles qui portent sur l'alimentation mais aussi celles d'une économie ancrée dans les territoires, génératrice d'emplois et pourvoyeuse de conditions de travail et de rémunération satisfaisantes.

Par conséquent ils affichent une posture critique vis-à-vis de l'ubérisation et de l'économie des « grosses » plateformes. On le verra par exemple à travers le cas de la plateforme « Mes Voisins Producteurs » qui a fait le choix d'embaucher sa propre équipe de coursiers à vélo plutôt que d'externaliser la livraison. Enfin le fonctionnement même des échanges au sein des plateformes de vente en circuit court diffère des plateformes comme UberEats ou Deliveroo (pour rester dans la thématique alimentaire) car la livraison comprend toujours une étape de centralisation de la marchandise. À cet égard, on peut faire un rapprochement avec un autre sens du mot plateforme, celui de plateforme logistique, qui suggère une matérialité beaucoup plus dense puisqu'il ne désigne pas un site internet mais un entrepôt physique où sont réalisées des opérations de tri et de préparation de commandes.

Les formes présentes au sein de ce pôle sont les plus récentes à être apparues. Si j'ai fait le choix de les faire figurer en troisième position plutôt qu'en dernière, c'est parce qu'elles partagent des points communs avec le groupe précédent, celui des systèmes de vente par paniers. On retrouve une organisation de l'échange qui se fait en deux étapes, avec un paiement anticipé au moment de la commande, et une remise en main des produits qui a lieu ultérieurement, dans ce qui n'est pas un point de vente mais un point de retrait (sauf pour les deux derniers exemples où la vente a lieu sur place). La distribution s'effectue dans un cadre

matériel éphémère, mais planifié et régulier dans sa fréquence.

En revanche la vente par plateforme se distingue de celle par paniers en ce que les produits sont vendus au détail (même si le terme de « panier » est parfois utilisé, le consommateur en compose librement le contenu) et qu'il n'y a pas d'engagement sur la durée (on peut passer commande une seule fois et ne pas recourir au service les semaines suivantes). Les plateformes mettent ainsi en avant l'argument de la souplesse dans les choix d'approvisionnement que permet leur modèle par rapport à d'autres formes de circuits courts. On verra que cette souplesse du point de vue du consommateur implique toutefois une coordination rigoureuse en amont pour acheminer et distribuer les produits en un laps de temps restreint. Cette logistique qui implique beaucoup de flux et minimise les stocks justifie aussi de distinguer les plateformes des autres intermédiaires qui ont opté pour le schéma plus classique du magasin, où leur position de revendeur est plus affirmée, et qui formeront le quatrième pôle.

Figure 14 : tableau synthétique des formes du pôle « intermédiaires plateformes »

Dénomination	Niveau d'intermédiation	Registre des promesses	Caractéristiques principales, innovations
12. La Ruche Qui Dit Oui (forme de référence)	VD encadrée par un outil détenu par une entreprise tierce	Accessibilité, rémunération des producteurs	Plateforme numérique de commande, dissociation entre vente et distribution, fonctions logistiques externalisées aux producteurs et gérants de points de retrait
13. Le Court Circuit	VD encadrée par un outil détenu par une entreprise tierce	Accessibilité, rémunération des producteurs	Plateforme numérique de commande, dissociation entre vente et distribution, fonctions logistiques externalisées aux producteurs, dynamique collective entre producteurs

14. Drive Fermier de Lomme	VD encadrée par un outil détenu par une association agricole	Accessibilité	Plateforme numérique de commande, dissociation entre vente et distribution, production et logistique partiellement prises en charge par un lycée agricole
15. Mes Voisins Producteurs	Vente avec un intermédiaire	Accessibilité (livraison à domicile)	Plateforme numérique de commande, dissociation entre vente et distribution, livraison à vélo, fonctions logistiques internalisées par l'intermédiaire (collecte, stockage, préparation de commandes, livraison)
16. Bio Demain	Vente avec un intermédiaire	Agriculture biologique (aide à la conversion)	Transformation, vente périodique, création d'une marque pour les produits issus de surfaces en conversion vers l'AB
17. Comment ça vrac ?	Vente avec un intermédiaire	Accessibilité	Livraison à vélo, vente périodique et itinérante (tournées), point de vente permanent (magasin)

Comme ce fut le cas pour les pôles précédents, j'ai choisi un ordre de présentation où chaque forme introduit des caractéristiques qui nous conduisent progressivement au groupe suivant. Avec Mes Voisins Producteurs nous sommes en présence d'un système de commande similaire à celui des autres plateformes en termes d'utilisation pour le consommateur, mais dont le fonctionnement en interne est fondamentalement différent, puisque Mes Voisins Producteurs est un revendeur qui dispose de sa propre infrastructure de stockage et de livraison. Comment ça vrac ? et Bio Demain sont également des revendeurs mais n'ont pas de système de commande : ils pratiquent une vente itinérante qui se rapproche de la vente sur les marchés ou par tournées, et Comment ça vrac ? dispose par ailleurs de son propre magasin.

2.2.4. Le pôle des « intermédiaires magasins »

Ce quatrième pôle est constitué des formes les plus simples à caractériser, car il y a nette une répartition des rôles entre producteur et intermédiaire, de même qu'une constance dans le dispositif commercial, à savoir le magasin. Les magasins qui revendent des produits achetés en traitant directement avec des producteurs locaux, plutôt que de s'approvisionner de manière centralisée (pour une partie de leur gamme tout du moins) sont reconnus dès la première typologie des circuits courts produite en 2007 (voir annexe 4). Celle-ci distingue les petits commerces alimentaires, majoritairement indépendants (artisans des métiers de bouche, commerces de détail de proximité), des supermarchés détenus par les acteurs de la grande distribution. Le recensement agricole de 2020 confirme la part importante des débouchés en circuits courts occupée par ces deux types de commerces. Ce sont 24,6 % des fermes qui commercialisent auprès de « commerçants détaillants », et 15,9 % à des « grandes et moyennes surfaces » (GMS). Ces formes de vente *via* un intermédiaire devancent ainsi, en nombre d'exploitations concernées, la plupart des autres formes de commercialisation en circuits courts, à l'exception de la vente à la ferme (Agreste, 2023, p. 3).

Le sigle « GMS » s'est imposé pour désigner les commerces affiliés aux acteurs de la grande distribution, un secteur d'activité dont nous avons vu en introduction qu'il représente le maillon du système alimentaire dominant où la concentration économique est la plus importante (Rastoin et Ghersi, 2010). Moins d'une dizaine de groupes contrôlent la quasi-totalité des enseignes de grande distribution⁹⁹, et plus réduit encore est le nombre de centrales d'achat auprès desquelles s'approvisionnent l'ensemble des magasins (Blanquart et Chanut, 2016). Toutefois, la désignation de GMS fait également référence à la superficie des magasins, ces derniers étant considérés comme des « petites surfaces » en deçà de 400 m². Aussi cette dénomination peut être source de confusion. Plusieurs enseignes de distribution ont ces dernières années fait évoluer leur modèle en déployant davantage de commerces de proximité, situés dans les centres-villes et occupant de petites surfaces, sous une forme proche de la supérette de quartier (*ibid.*). En parallèle, certains circuits de distribution alternatifs font le choix d'un modèle inspiré du supermarché, comme en atteste l'émergence des

⁹⁹ Dont des enseignes spécialisées dans les produits bio, telles que les magasins « Naturalia » appartenant au groupe Casino, ou l'enseigne « Bio C'Bon » rachetée par Carrefour en 2020.

supermarchés coopératifs et participatifs (Grassart, 2021), dont SuperQuinquin est un représentant local.

Dans le cadre de ce recensement des points de distribution en circuits courts sur le territoire de la MEL, la majeure partie des points de distribution en GMS n'ont pas été pris en compte, de même que la plupart des commerces alimentaires indépendants (boucheries, crèmeries), le critère de la promesse de différence n'étant pas suffisamment caractérisé. En effet, contrairement aux autres formes de circuits courts où la promesse de différence est plus ou moins marquée, les enseignes généralistes de la distribution ne se distinguent *a priori* par aucune promesse de cette nature, puisqu'elles incarnent précisément ce par rapport à quoi les autres systèmes se définissent. Si certains magasins incluent une part d'approvisionnement en circuits courts au sein de leur gamme, cet élément ne caractérise pas d'emblée l'enseigne, et ne peut être perçu qu'une fois à l'intérieur du magasin. Le recensement a en revanche porté sur les magasins où le caractère « alternatif » par rapport à la distribution classique est explicitement mis en avant, y compris lorsqu'il s'agit d'enseignes assimilées à des GMS (Otera, Biocoop) ou s'inspirant partiellement de la grande distribution (SuperQuinquin).

Les entretiens avec les producteurs issus du premier volet d'enquête ont toutefois permis d'obtenir des éléments quant à l'implantation de la vente en GMS sur le territoire, de même que sur les relations entre producteurs et distributeurs dans cette configuration. Des exemples comme ceux de Michel, Matthieu et Cyril (entretiens n° 7, 12 et 17), suggèrent une surreprésentation des magasins Carrefour et E. Leclerc¹⁰⁰ dans ce type de démarches. L'approvisionnement porte alors sur un choix restreint de produits, notamment des produits identifiés comme caractéristiques du terroir (des endives dans le cas de Michel) ou des produits d'appel saisonniers (des fraises dans le cas de Matthieu). Ce type de débouché, s'il est en mesure d'absorber un volume important d'une production, est peu adapté pour les fermes commercialisant une gamme variée de produits, comme c'est le cas des exploitations maraîchères ou laitières. En outre, vendre à des grandes surfaces implique davantage de standardisation des produits (calibre, aspect) et de régularité dans les approvisionnements. Cette forme de commercialisation reste donc proche du travail en contexte agroindustriel, la

¹⁰⁰ Notamment à travers le dispositif dit des « Alliances Locales » pour les magasins E. Leclerc.

principale différence étant la rémunération. Les fermes qui en font un débouché privilégié sont celles qui sont à même de s'engager sur des volumes conséquents et de réaliser les investissements nécessaires pour industrialiser les différentes opérations relatives à la transformation, au conditionnement ou à la logistique. C'est le cas de la ferme de Cyril avec ses 30 hectares de vergers, qui produit des pommes pour plusieurs magasins Carrefour de la métropole. Enfin, certains producteurs refusent de commercialiser leurs produits dans les grandes surfaces pour des raisons militantes, considérant qu'en dépit du critère d'une meilleure rémunération, cela participe du maintien de l'hégémonie de cette forme de distribution (Éric, entretien n° 16).

Figure 15 : tableau synthétique des formes du pôle « intermédiaires magasins »

Dénomination	Niveau d'intermédiation	Registre des promesses	Caractéristiques principales, innovations
18. Supermarchés Otera (forme de référence)	Vente avec un intermédiaire	Proximité, accessibilité, rémunération des producteurs	Partenariat exclusif pour une catégorie de produit, meilleure rémunération que la vente en GMS classique, magasin situé en zone commerciale, signalétique spécifique, animations régulières par les producteurs en magasin
19. Supermarchés Biocoop	Vente avec un intermédiaire	Agriculture biologique, proximité, rémunération des producteurs	Coopérative de magasins dont des groupements de producteurs et de consommateurs, partenariat privilégié pour les produits du maraîchage (ici la ferme « Vert'Tige »)
20. Supermarché coopératif SuperQuinquin	Vente avec un intermédiaire	Proximité, accessibilité, autogestion	Gestion coopérative d'un supermarché, participation des consommateurs, dynamique collective entre les consommateurs, proportion importante de produits issus des filières agroindustrielles classiques

21. Épicerie associative Robin des Bio	Vente avec un intermédiaire	Agriculture biologique, proximité, autogestion	Gestion associative d'un petit magasin, participation des consommateurs, dynamique collective entre les consommateurs, système participatif de garantie
22. Groupement d'achat El'Cagette	Vente avec un intermédiaire	Proximité, accessibilité, autogestion	Vente à distance hors plateformes de commandes, dissociation entre vente et distribution, distribution périodique, participation des consommateurs, dynamique collective entre les consommateurs

2.3. Une diversité processuelle, fruit des dynamiques de différenciation

La répartition des formes de circuits courts observées sur le territoire de la MEL selon ces quatre grands pôles a sa pertinence. Elle restitue les grandes tendances qui organisent la diversité, tant en termes de modes de fonctionnement des échanges que de types de protagonistes engagés dans ces échanges. Néanmoins cette catégorisation peut être contestée, certaines formes pouvant être rangées dans un autre pôle selon le critère utilisé pour le classement. On rencontre par ailleurs le problème que certains critères en apparence simples à manier, comme le niveau d'intermédiation, présentent en définitive plus de variations et de cas de figure ambigus qu'il n'y paraît. Nous allons passer en revue les nombreux points de comparaison possibles qui invitent à relativiser le découpage proposé par la typologie précédente, et par là même, laissent apparaître les nombreuses intrications entre les formes de circuits courts.

Pour expliquer ces intrications et fournir une grille de lecture cohérente de ce foisonnement, on replacera l'apparition des différentes formes dans une perspective historique. On montrera ainsi comment les nouvelles formes tiennent compte des précédentes, et parfois naissent en réaction à celles-ci, soit pour s'en inspirer, soit pour s'en démarquer. Mettre à jour ces jeux

subtils d'imitation et de démarcation aidera notamment à comprendre pourquoi des formes portées par des acteurs similaires, avec des promesses semblables, se distinguent nettement en termes de fonctionnement et de dispositifs commerciaux.

2.3.1. Troubles dans les catégories et circulation des caractéristiques

Avant de livrer le résultat du recensement selon une répartition en quatre pôles, il a été précisé que cette catégorisation était une mise en ordre provisoire ayant vocation à être déconstruite par la suite. C'est ce à quoi nous allons maintenant nous employer, en revenant sur plusieurs éléments de nuances qui invitent à relativiser la maniabilité des critères utilisés pour le classement. Le critère le plus problématique est assurément celui de l'intermédiation, sur lequel nous reviendrons en premier. On confortera ainsi la critique récurrente faite au critère de zéro ou un intermédiaire, qui malgré sa binarité ne permet pas de lever certaines ambiguïtés, et tend donc à produire plus de flou que de clarté. On verra ensuite que l'on peut, au sein de chaque pôle, mettre l'accent sur un critère qui dissipe l'homogénéité entre les formes et invite à classer certaines d'entre elles dans un autre pôle. Ce qui nous conduira à considérer que certaines formes cumulent plusieurs caractéristiques en vertu desquelles elles appartiennent à plusieurs pôles à la fois.

Le critère du niveau d'intermédiation et ses ambiguïtés

Avec la définition en vigueur, le nombre d'intermédiaires serait la caractéristique des circuits courts la plus simple à objectiver. L'observation de leur fonctionnement concret révèle que c'est loin d'être le cas. Qu'est-ce exactement qu'un intermédiaire de commercialisation ? La réglementation précise que le facteur exact à prendre en compte est s'il y a ou non cession de la propriété du producteur sur ses produits (Chaffotte et Chiffolleau, 2007), c'est-à-dire s'il y a achat puis revente des produits par l'intermédiaire. On peut contester cette acception restreinte de la fonction d'intermédiaire, dans la mesure où le recours à un intermédiaire exprime plus largement l'idée d'une nécessité pratique.

C'est notamment ce qu'illustre le cas des plateformes de commandes, qui pour la plupart ne commercialisent pas elles-mêmes les produits, mais permettent une transaction commerciale directe entre le producteur et le consommateur, bien qu'à distance. Il n'y a donc pas de

transfert de la propriété des produits vers l'intermédiaire, cependant l'existence de l'outil de commande en ligne est manifestement nécessaire à la mise en relation entre le producteur et le consommateur, ainsi qu'à la réalisation de la transaction. Or cet outil, à la fois objet technique (le logiciel et ses algorithmes), service auquel souscrivent les deux parties engagées dans l'échange, et image de marque, est bel et bien la propriété de l'intermédiaire.

La seconde fonction de la plateforme est d'ordre logistique. Son dispositif commercial ne se limite pas à une interface numérique, il se prolonge dans la mise en mouvement des producteurs et des consommateurs vers des « points de dépôt/retrait des commandes ». Le fonctionnement de La Ruche Qui Dit Oui fait également intervenir un autre opérateur : le gérant du point de retrait. Ce rôle peut être joué soit par des structures existantes (associations, entreprises) avec une activité principale propice à recevoir du public, comme des bars et des espaces de coworking, soit dans la majorité des cas, par des entrepreneurs individuels qui créent un point de retrait à part entière. Le rôle des gérants de point de retrait est strictement logistique mais il est toutefois rémunéré : la plateforme prélève en fait deux commissions sur chaque transaction du consommateur vers le producteur. L'une rémunère la plateforme, et l'autre le gérant du point de retrait.

Ce qui fait de la vente par plateforme une forme d'échange bien particulier : s'il n'y a pas de cession de la propriété des produits entre le producteur et la plateforme¹⁰¹, il y a tout de même une intermédiation de la transaction faite par le consommateur vers le producteur, qui donne lieu à la rémunération d'un tiers, voire de deux, dont on est obligé de constater la position nodale. On est donc face à une situation où, au sens de la définition canonique, pour ce qui est de la transaction au sens strict il n'y a pas de véritable intermédiaire, mais sur le plan de ce qui rend possible la transaction (mise en relation, interface de commande, logistique de distribution) il y en a un et parfois deux. En dépit de leur présence physique fugace, les plateformes n'en sont pas moins des intermédiaires : leur dispositif commercial, dont la matérialité est certes évanescence, permet une mise en relation et une mise en mouvement des producteurs et des consommateurs afin que l'échange se réalise, de la même manière que

¹⁰¹ Pour rappel, ce n'est le cas que pour les trois premières de la liste : La Ruche Qui Dit Oui, Le Court Circuit et le Drive Fermier. Mes Voisins Producteurs est une plateforme de commande avec achat-revente. Bio Demain et Comment ça vrac ? sont des plateformes avec achat-revente mais sans interface numérique de commande.

le font des intermédiaires à la position plus explicite, comme ceux du pôle « magasins ».

Si le statut d'intermédiaire est sujet à interprétation, la vente directe en revanche serait le cas de figure où leur absence est certaine, et où seuls des producteurs et des consommateurs sont impliqués dans l'échange. Pourtant le qualificatif de « direct » lui aussi laisse dans certains cas prise au doute.

Il y a d'abord la pratique de l'achat-revente dans la vente directe. Les producteurs en vente directe sont généralement spécialisés dans une voire deux catégories de produits. Afin d'attirer et de fidéliser une clientèle qui apprécie de ne pas avoir à démultiplier ses lieux d'achat, il est fréquent qu'ils étoffent leur gamme auprès de producteurs voisins. Les œufs par exemple, ou les jus de fruits, sont des produits d'appel très prisés pour la fidélisation des clients dans un point de vente à la ferme ou sur un marché. Même au sein d'une même catégorie de produits comme les légumes, l'achat-revente est pratiqué par les producteurs spécialisés dans les légumes de plein champ, pour éviter de n'avoir à proposer que des pommes de terre, des oignons et des poireaux. Dans ces cas de figure, pour une partie de sa gamme de produits, un producteur peut lui-même être l'intermédiaire d'un autre producteur. Par ailleurs, tous les producteurs ne font pas toujours preuve de transparence sur ces pratiques d'achat-revente, le consommateur peut donc penser à tort que la personne en face de lui est à l'origine de tous les produits proposés, en particulier sur les marchés où le lieu de production est tenu à distance du consommateur. Pour être précis, il faut aussi distinguer la pratique du dépôt-vente, où le producteur déposant conserve la propriété des produits mais est absent de la relation de vente, et enfin le cas, plus problématique compte tenu de la promesse de proximité, des producteurs en vente directe qui complètent leur gamme auprès d'un grossiste (dans notre cas, ceux du MIN de Lomme) sans mentionner cette provenance en « filières longues » auprès des consommateurs.

Vient ensuite le cas du distributeur automatique. Ici l'ambiguïté réside dans le fait qu'il s'agit bien de vente directe, pour autant le producteur n'est pas présent. Or son absence constitue un écart majeur par rapport à la promesse centrale des systèmes en vente directe, celle d'un contact avec le producteur, d'une relation d'échange incarnée. On peut aussi s'interroger sur

le statut du distributeur automatique en tant que tel, et le considérer comme un intermédiaire à part entière, mais d'une autre nature. Certes, un distributeur automatique est un équipement de l'activité commerciale, au même titre qu'un frigo ou une camionnette, mais si l'on a une approche plus littérale de l'expression, c'est bien d'un opérateur de *distribution* dont il est question, quoique non-humain.

Enfin on peut discuter de l'existence ou non d'un intermédiaire dans le cadre des systèmes « paniers », dont l'une des caractéristiques est la dimension collective. Au sein des AMAP ou encore chez Weppes-en-Bio, un ou des producteurs sont liés dans la durée à collectif de consommateurs, formalisé sous la forme d'une association. Cette association a donc une personnalité juridique propre et cette structure fait l'interface entre le producteur et les consommateurs pris comme individus. Pour autant, l'AMAP ne vend pas les produits, chaque amapien s'engage respectivement auprès du producteur à travers un contrat de financement et de partage de la production. La charte des AMAP rappelle d'ailleurs que c'est une relation « sans intermédiaire » et proscrit l'achat-revente : le complément de gamme auprès d'un autre producteur doit être consenti par les amapiens et faire l'objet de contrats parallèles. Les producteurs sont par ailleurs tenus d'être présents lors des distributions hebdomadaires, la relation directe avec le consommateur est donc garantie.

Il est toutefois légitime d'envisager l'AMAP, ou tout autre collectif remplissant une fonction similaire, comme un intermédiaire. Au même titre que les intermédiaires de plateformes, mais avec des logiques et par des méthodes très différentes, l'association permet la mise en relation des producteurs et des consommateurs, définit les termes de l'échange et organise le cadre matériel de cet échange. S'approvisionner auprès d'un producteur *via* une AMAP implique l'entrée dans un collectif et l'adhésion à un ensemble de principes de fonctionnement et de règles opérationnelles. L'existence de ce collectif opère donc une forme de sélection parmi les consommateurs, certaines AMAP ont d'ailleurs des listes d'attente. Le collectif remplit également différentes fonctions permettant l'articulation entre producteur et consommateur, telles que la régulation (prix et contenus des paniers en rapport avec les contraintes de production), la circulation de l'information, la planification des distributions ou encore l'animation et la cohésion (ateliers et temps festifs).

D'autres critères de classement et des formes à l'intersection de plusieurs pôles

La cohérence au sein de chaque pôle est fondée sur le cumul de plusieurs caractéristiques. Pour la vente directe, l'implication des seuls producteurs dans l'activité commerciale et une promesse de différence qui se limite à celle de la proximité. Dans les systèmes paniers, une promesse plus formalisée, qui insiste davantage sur le mode de production et sur la nature des liens au sein de l'échange entre producteurs et consommateurs. La solidarité vis-à-vis des producteurs se traduit en pratique par un plus fort degré de contractualisation des échanges, et par l'abandon de l'irrégularité de la vente au détail au profit d'un contenu régulier, le panier. Dans les systèmes de plateforme, une logistique de distribution proche de celle des systèmes paniers est reproduite (ponctuelle et cyclique), en revanche le principe de la vente au détail est réintroduit et la commercialisation fait intervenir un intermédiaire. Enfin dans les magasins l'intermédiation est complète, la vente également au détail, mais la matérialité du dispositif commercial se caractérise par sa densité et par sa permanence.

Cependant, au sein de chaque pôle on trouve des formes qui, si on les considère sous l'angle d'un critère en particulier, pourraient trouver leur place ailleurs. Nous allons ainsi revenir sur quelques exemples qui mettent en évidence l'idée que certaines formes empruntent des caractéristiques à d'autres pôles.

Au sein du pôle « vente directe », on trouve notamment les points de vente collectifs (PVC). Pour ce qui est du critère d'intermédiation, nous sommes bien dans le cadre de la vente directe (pôle 1). Pour autant si l'on considère le dispositif commercial en lui-même, il est calqué sur celui des magasins (pôle 4), avec un espace de vente permanent, plus grand qu'une boutique à la ferme, et centralisant l'offre de plusieurs producteurs. Également désignés par l'expression « magasins de producteurs », les points de vente collectifs expriment une dualité : ils associent la promesse de proximité avec les producteurs et le dispositif du supermarché. On peut aussi relever que l'autre caractéristique principale de cette forme, à savoir la dynamique collective et de mutualisation entre producteurs, fait écho à des stratégies coopératives que l'on retrouve chez Norabio et ses Biocabas (pôle 2) ou chez Biocoop « Vert'Tige » (pôle 4).

Norabio à ce titre mêle les caractéristiques de trois groupes. En termes de contractualisation

de l'échange et de promesses écologiques, c'est un abonnement sur la durée à une livraison régulière de paniers de produits bio, comme dans le cadre des AMAP et autres « systèmes paniers » (pôle 2). Sur le plan de la logistique de distribution toutefois, la livraison des paniers se fait certes en points de retrait, mais sans relation directe avec les producteurs, ce qui évoque davantage le fonctionnement des plateformes (pôle 3). Cette coopérative est également l'un des fournisseurs des magasins Biocoop ou d'autres magasins bio de la métropole, elle est donc partie prenante de formes de type « magasins » (pôle 4).

C'est au sein du pôle des plateformes que l'on trouve le plus d'ambiguïtés de cet ordre. Si La Ruche Qui Dit Oui constitue l'archétype de ce pôle, les autres plateformes de commande en ligne s'en distinguent chacune sur un point différent, bien que toutes conservent le principe de fonctionnement par « points de retrait ». Chez le Court Circuit, les producteurs sont fédérés en collectif et organisent eux-mêmes la distribution, jusqu'au retrait des commandes par les consommateurs. Cela rapproche davantage le fonctionnement de cette plateforme des cas de figure sans intermédiaire (pôle 1). À l'opposé, Mes Voisins Producteurs est une entreprise qui pratique l'achat-revente et internalise la plupart des étapes de la distribution : collecte des produits chez les producteurs, stockage dans son entrepôt, composition des commandes et remise des produits aux consommateurs. À cet égard la plateforme occupe davantage la position d'un intermédiaire de type magasin (pôle 4), à ceci près qu'elle ne possède pas de point de vente permanent et ouvert au public.

Enfin le dernier pôle, celui des magasins, forme un groupe plus homogène mais on peut toutefois relever quelques chevauchements avec d'autres pôles. SuperQuinquin, Robin des Bio ou encore El'Cagette ont un fonctionnement qui implique un fort degré de contractualisation pour les consommateurs, d'abord par l'inscription dans un collectif avec une participation financière (respectivement la souscription de parts sociales dans une coopérative et l'adhésion à une association), puis par la participation bénévole au fonctionnement du point de vente, autant d'aspects font écho au fonctionnement des AMAP (pôle 2). Biocoop également fait écho au pôle 2, mais davantage sur le plan des promesses : agriculture biologique et lien privilégié du magasin avec une ferme précise (Vert'Tige). Chez El'Cagette, bien que l'association dispose d'un magasin ouvert plusieurs demi-journées par semaine, les produits sont commandés à l'avance, à la manière des plateformes du pôle 3. Mentionnons finalement

Otera qui, cette fois sur le plan des promesses et de l'apparence générale du point de vente, reprend les codes du magasin de producteurs (pôle 1), il lui a d'ailleurs été reproché lors de sa création de cultiver l'ambiguïté sur son statut de « magasins de produits fermiers ».

Des formes non exclusives les unes des autres

Le dernier élément de prudence vis-à-vis de notre classification, et plus fondamentalement de toute entreprise de classification en matière de circuits courts, consiste à rappeler qu'un producteur peut cumuler plusieurs modes de commercialisation. D'après le recensement agricole de 2020, on apprend par exemple que les fermes spécialisées en « bovins lait » qui vendent en circuits courts le font dans le cadre de la vente à la ferme dans 73 % des cas, sur les marchés dans 25 % des cas et en point de vente collectif dans 24 % des cas. Pour les fermes en maraîchage, ces modes de vente représentent respectivement 64 %, 36 % et 11 % des cas. On voit donc que le cumul de ces proportions excède les 100 % et que ces formes de vente ne sont pas exclusives les unes des autres.

Le carnet des producteurs de la MEL utilisé pour notre recensement tend à montrer qu'il y a fréquemment un cumul de deux voire trois modes de commercialisation en circuits courts, y compris des combinaisons de formes sans intermédiaire (vente directe à la ferme, au marché ou en point de vente collectif) et de formes avec intermédiaire (plateformes notamment). Dans son édition 2022, pour 47 exploitations, on obtient une moyenne de 1,9 mode de vente en circuit court par exploitation. Précisons à nouveau que le carnet des producteurs ne prend pas en compte toutes les fermes ni toutes les formes de circuits courts, excluant notamment la vente à des intermédiaires de type magasin.

Afin d'illustrer jusqu'où peut aller cette logique de cumul, on peut donner de cette ferme repérée sur le site du CIVAM, la ferme « Carré¹⁰² ». Spécialisée dans les produits laitiers, cette ferme commercialise *via* dix points de distribution correspondant à six formes différentes de circuit court : un point de vente sur leur propre ferme, du dépôt-vente dans quatre autres fermes (dont l'une est un chantier d'insertion par le maraîchage), la vente sur les marchés du CIVAM, la plateforme « Comment ça vrac ? », et enfin la vente chez deux revendeurs

¹⁰² Source : <https://civam-hautsdefrance.fr/la-ferme-carre/>.

indépendants (un traiteur, un primeur) et dans un supermarché Leclerc. À l'exception des systèmes paniers, tous les pôles sont représentés parmi les débouchés de cette ferme, ce qui invite à relativiser l'idée que les différences entre les formes seraient le reflet de visions du circuit court diamétralement opposées. La vente directe « traditionnelle » notamment, très présente sur le territoire, n'est pas hermétique aux formes de commercialisation avec intermédiaire.

Avec toutes les nuances introduites par les exemples étudiés, on constate qu'une forme qui présente des similitudes avec celles de son groupe d'après plusieurs critères peut s'en démarquer totalement sur un autre, voire être considérée comme relevant d'un autre groupe. C'est pour cette raison qu'il est préférable de parler de « pôles » afin de suggérer l'idée que la diversité des circuits courts s'organise autour de différents centres de gravité, qui exercent une influence mais permettent tout de même une certaine dispersion des formes, pouvant être plus ou moins proches d'un pôle en fonction du critère étudié.

Il est finalement très délicat d'arrêter une typologie, puisque des formes qui se distinguent par certains aspects se confondent par d'autres, et réciproquement. Cela semble indiquer qu'il y a comme une circulation des caractéristiques entre les circuits courts. Pour appuyer cette interprétation, nous allons maintenant apporter du contexte social et historique à ce panorama, afin de montrer que les protagonistes des circuits courts contribuent à produire ce flou, tout en cherchant à se singulariser.

2.3.2. La circulation des caractéristiques : un jeu d'imitation et de démarcation

Compte tenu de la circulation des caractéristiques qui vient d'être mise en évidence, il est préférable de ne pas poursuivre avec trop d'insistance l'objectif de produire une typologie stable des formes de circuits courts. Toute entreprise de cette nature conservera un caractère flottant. Cela ne veut pas dire pour autant qu'il faut minimiser les différences voire les oppositions entre les formes et entre les acteurs, mais qu'il faut pouvoir rendre compte de ces clivages sans omettre les similitudes et les recoupements entre les formes. C'est ainsi que pour terminer ce chapitre, on va proposer une grille de lecture de la diversité des circuits courts qui donne du sens à cet enchevêtrement, en mettant l'accent sur les logiques d'imitation et de

démarcation qui animent les différents acteurs des circuits courts les uns vis-à-vis des autres.

Une des thématiques centrales de la littérature produite sur les circuits courts, et sur les systèmes alimentaires alternatifs en général, est leur tendance à l'*hybridation* avec les modèles et les acteurs du système alimentaire dominant. La notion d'hybridation désigne alors plusieurs choses : tantôt que les circuits courts sont portés par des acteurs aussi engagés dans les filières longues (vente directe « traditionnelle »), tantôt que ces marchés sont pénétrés par des acteurs extérieurs (Otera), tantôt enfin que ces modes d'échange reproduisent des logiques des filières longues en s'institutionnalisant (Biocoop, SuperQuinquin). Mais à regarder comment les différents acteurs du circuit court se positionnent les uns vis-à-vis des autres, tant sur le plan des modalités d'organisation que sur le plan des promesses, on remarque que l'hybridation se produit également *entre* les formes de circuits courts. De nouvelles formes apparaissent lorsque les acteurs cherchent à se démarquer de certains traits du pôle auquel ils sont apparentés, et à reproduire certains traits présents dans d'autres pôles. Pour rendre compte de cette dynamique, il faut replacer la diversité des formes dans une perspective historique, afin d'identifier quand elles apparaissent, à l'initiative de qui et en vertu de quelles motivations.

Les circuits courts de la MEL dans leur profondeur historique

L'implantation des circuits courts sur la métropole lilloise est ancienne, mais leur diversité est surtout le produit des quinze dernières années. Les formes « traditionnelles » de la vente directe, à savoir la vente à la ferme, sur les marchés de plein air ou en « tournées » sont présentes de longue date. Tel qu'on a pu le voir au chapitre 1, ce sont des modes de vente qui ont été maintenus en dépit de la modernisation agricole, et à la faveur notamment de la proximité urbaine. Ces formes anciennes ont néanmoins connu un renouvellement des générations de producteurs (Capt, 1997) et leurs conditions d'exercice ont évolué : « *plus question de vendre sur un coin de table entre midi et deux comme le faisaient nos grands-parents* » (Matthieu, entretien n° 12). Aussi si elles sont anciennes, ces formes ne sont pas pour autant « ancestrales », ce que traduit l'utilisation de guillemets lorsqu'on parle de formes « traditionnelles ».

Un tournant est notamment amorcé autour des années 1990, lorsque la Chambre d'agriculture et d'autres organisations professionnelles commencent à envisager la vente directe comme un débouché à part entière, et à produire des ressources afin d'en professionnaliser la pratique. Nous y reviendrons plus abondamment dans la seconde partie. En 1986 est créé le premier magasin de producteurs de la métropole lilloise (« Au Panier Vert »), autre signal qu'une bascule s'opère dans la conception de la vente directe : de mode de commercialisation ancien pratiqué individuellement par de nombreuses exploitations, elle devient un enjeu collectif pour une partie du monde agricole.

Mais c'est dans les années 2000 que la dynamique en faveur des circuits courts s'initie véritablement, et voit l'introduction de nouvelles formes d'échange portées par de nouveaux acteurs. L'année 2007 est significative à cet égard : elle correspond d'une part à la création de la première AMAP du territoire, l'AMAP des Weppes à Hantay, par ailleurs première AMAP de la région¹⁰³, d'autre part à l'ouverture de « Ferme du Sart » à Villeneuve d'Ascq, le prototype des magasins Otera. Deux visions nouvelles et radicalement différentes de l'échange en circuit court entrent donc en scène concomitamment. Si les AMAP sont déjà présentes depuis quelques années dans le Sud de la France, et que l'apparition de cette forme singulière d'échange entre producteurs et consommateurs a déjà été commentée, la Ferme du Sart en revanche est une nouveauté locale. À une époque qui est un moment charnière de l'intérêt scientifique porté aux circuits courts (pour rappel, c'est en 2007 que L. Chaffotte et Y. Chiffolleau proposent la première typologie selon le critère « zéro ou un intermédiaire »), l'apparition d'un grand magasin de produits fermiers à l'initiative d'un entrepreneur proche de la grande distribution¹⁰⁴ est un signal qui interroge. Cet événement local trouvera ainsi un écho à l'échelle nationale.

Sur le plan théorique, c'est un moment révélateur du problème que pose l'hybridation des circuits courts et le choix des critères pour leur définition, dans la mesure où la Ferme du Sart satisfait, pour la majorité des produits qui y sont vendus, au critère d'un seul intermédiaire. Le

¹⁰³ Précisons toutefois que les acteurs de l'agriculture biologique sont déjà implantés dans la métropole depuis les années 2000, du côté de la production (Norabio créée en 1998, lancement des Biocabas en 2002) comme de la distribution (magasin Robin des Bio créé en 2001). Toutefois si ces systèmes sont exclusivement bio, ils ne sont pas uniquement en circuits courts. L'arrivée des AMAP est donc plus emblématique de ce phénomène.

¹⁰⁴ Matthieu Leclercq, le fondateur des magasins Otera, est membre par alliance de la famille Mulliez.

magasin met par ailleurs l'accent sur la promesse de proximité et de soutien aux producteurs locaux, et dès les premières années de fonctionnement la consommation est au rendez-vous (Rouget *et al.*, 2014). Pourtant comment ne pas voir là une tentative d'immixtion, au sein du marché porteur des circuits courts, par les acteurs de la grande distribution à laquelle ces modes d'échange sont censés représenter une alternative ?

Sur un plan politique, la création de la Ferme du Sart suscite la contestation, portée localement par des producteurs affiliés à la Confédération Paysanne. Les velléités d'un intermédiaire non agricole à incarner les circuits courts, *a fortiori* lorsqu'il est lié à un empire de la grande distribution lui-même né dans la région (Auchan), sont perçues non seulement comme une imposture, mais comme une menace pour les exploitations qui vivent de la vente directe. La contestation se cristallise notamment autour de l'usage du mot « ferme » pour désigner le magasin, considéré comme trompeur car si la Ferme du Sart vend des produits fermiers, elle n'est pas un point de vente à la ferme ni même un magasin de producteurs. Lucien, éleveur laitier membre de la Confédération Paysanne, relate cette séquence entre 2007 et 2012, ayant abouti au changement de nom des magasins, mais aussi à l'annulation d'un projet de magasin au profit d'un point de vente collectif.

« Léo : Alors, l'histoire de la Ferme du Sart ?

Lucien : [...] Le fait que Matthieu Leclercq, petit-fils de la famille Mulliez, est arrivé avec ce concept, on a vu des pleines pages dans les journaux : "je vais être le hard discount des produits fermiers, et je vais développer ma première ferme ici à la Ferme du Sart, mais après je vais en mettre 30 autour de Lille". Nous on a eu des coups de téléphones à la Confédération par des gens qui n'étaient pas adhérents chez nous, qui disaient, "Vous voulez bien nous défendre, nous on a demandé à la FNSEA ils font rien, et la chambre elle fait rien, personne ne fait rien. Nous il nous reste plus que ça, des circuits courts pour vivre, sur des petites fermes, si demain il y a plus les circuits courts, on est morts". Et les contacts que Mathieu Leclercq avait eus à l'époque avec les paysans du coin, c'est "Soit vous êtes avec nous, soit on vous fait crever".

Donc déjà ça, et après le fait qu'ils appellent ça une ferme, alors historiquement c'était une ferme, la ferme du Sart, en fait c'en était pas une. [...] Donc on a essayé de le contrer, on n'y est pas arrivés, on a fait une manif ou deux historiques, et puis après il y a eu l'histoire à Wambrechies, où il voulait ouvrir son deuxième magasin, et là en lien avec des élus verts, on a fait une manif, et le maire il a eu peur "Moi ok je veux pas de Ferme du Sart

bis, mais je veux un magasin de producteurs, vous vous démerdez entre vous”, et c’est comme ça qu’il y a eu Talents de Fermes.

Et c’est nous, alors après c’est les gens de la Fédé [de la FNSEA] qui ont repris ça, mais historiquement c’est nous qui avons organisé la manif, un dimanche, où il y a eu énormément de monde, il y a eu 1 000 personnes qui ont défilé. Et le maire a dit “OK, il n’y aura pas de Ferme du Sart bis, mais vous vous organisez”. Et donc ça a mis du temps, et ils se sont organisés très bien. Ils ont fait ce magasin de ferme qui marche. Ils nous achètent du fromage en plus. »

Lucien, ferme de 40 ha orientée élevage laitier, entretien n° 21.

Il est intéressant de noter que, selon le point de vue de ce producteur, la Chambre d’agriculture locale et le syndicat majoritaire n’étaient dans un premier temps pas hostiles à cette forme de circuit court portée par la grande distribution. À la suite des mobilisations successives, la Chambre d’agriculture s’est à son tour prononcée contre l’utilisation du mot « ferme », et la FDSEA a supporté la création d’un point de vente collectif en lieu et place du projet de magasin Otera à Wambrechies, en 2012. En fait, deux magasins de producteurs ouvrent simultanément cette année-là, à Wambrechies comme nous venons de le voir, appelé « Talents de Fermes », et à Fournes-en-Weppes, sous le nom de « Com’ à la Ferme¹⁰⁵ ». On notera que le terme de « ferme » est utilisé à chaque fois, tandis que les magasins Otera sont contraints de l’abandonner. Si le projet de la Ferme du Sart se poursuit sous un autre nom, cet épisode entérine une réaffirmation du pôle de la vente directe dans le paysage des circuits courts, qui n’entend pas s’effacer derrière les systèmes avec intermédiaire. La diffusion d’autres modalités de la vente directe plus « modernes » au cours des années qui vont suivre, le distributeur automatique en particulier, participe également de cette tendance.

Par ailleurs, l’année 2012 marque l’ouverture d’une nouvelle séquence pour le développement des circuits courts sur le territoire de la MEL, où la diversité des protagonistes s’accroît, notamment pour ce qui est des intermédiaires de commercialisation. En 2013 on voit apparaître les premiers points de retrait de La Ruche Qui Dit Oui dans la métropole, tandis que l’équipe du Court Circuit se constitue et réfléchit à son projet. Comme nous l’avons vu au chapitre 1, c’est aussi à cette période que s’affirme l’intérêt des collectivités territoriales pour les enjeux agricoles et alimentaires, avec en 2013 les débuts du projet de la Zone Maraîchère

¹⁰⁵ Voir en annexe 5 : « les magasins de producteurs ».

et Horticole de Wavrin. La dynamique d'apparition de nouvelles formes ne cesse de se poursuivre depuis, y compris pendant le déroulement de mon enquête, et est majoritairement portée par les acteurs du pôle des plateformes : le Court Circuit ouvre ses premiers points de retrait à Lille en 2016, Mes Voisins Producteurs est créé en 2017, Demain en 2018, Comment ça vrac ? en 2019. Enfin, citons l'arrivée de nouveaux types de magasin, comme SuperQuinquin en 2017 et El' Cagette en 2018.

Ces temporalités recourent les observations qui ont été faites à l'échelle nationale quant aux phases successives d'élargissement du phénomène des circuits courts, voyant chacune l'émergence d'acteurs qui portent des visions et des modes d'organisation spécifiques¹⁰⁶. Ce qui a moins été observé, c'est que les protagonistes ne campent pas sur leurs positions : ils s'inspirent aussi des formes introduites par d'autres, tout en assurant mettre en place les adaptations nécessaires pour que ces emprunts s'intègrent de manière cohérente à leur vision des circuits courts. Ainsi comme on va le voir, la densification de l'offre de circuits courts au cours de la décennie 2010 ne s'explique pas seulement par un élargissement dû à l'entrée en jeu de nouveaux acteurs, mais aussi par une forme de différenciation interne, par l'adaptation des acteurs déjà présents.

Le succès de certains dispositifs commerciaux et leurs adaptations

Cette mise en perspective chronologique de la diversité actuelle révèle que les acteurs qui ont introduit ou popularisé certaines formes de l'échange en circuit court n'en ont pas conservé le monopole. Le cas du projet d'installation d'un magasin Otera à Wambrechies, finalement remplacé par un magasin géré directement par les producteurs, illustre pleinement l'idée qui va suivre et qui clôturera ce chapitre.

Il s'agit de dire qu'au fond, la multiplication des formes de circuits courts, avec des variations parfois subtiles d'une forme à l'autre, peut être comprise comme le produit des imitations et des démarcations successives entre les acteurs qui concourent au développement de ces modes d'échange. Certes, lorsque l'on s'intéresse à qui porte les circuits courts, on ne peut

¹⁰⁶ Pour reprendre l'exemple des quatre modèles identifiés par Y. Chiffolleau, avant 2010 la diversité se partage entre les modèles « métier » et « durabilité » uniquement. C'est dans un second que seront distingués les modèles « entreprise » et « projet ».

que constater ce qui les oppose, que ce soit en termes de groupes sociaux, de taille et de type de structures, de motivations ou de visions politiques.

Mais l'attention qui a été portée dans cette étude à comment se matérialisent les différents points de distribution, révèle qu'il existe des logiques récurrentes dans la manière d'organiser physiquement l'échange de produits, des dispositifs qui semblent avoir « fait leurs preuves » et que les différents acteurs tendent à reproduire tout en se singularisant sur d'autres aspects. Ainsi deux dispositifs commerciaux en particulier ont été investis et adaptés par des acteurs très différents : le magasin avec une offre variée et centralisée de produits, et la distribution hebdomadaire d'un ensemble prédéfini de produits.

À travers les enseignes Otera, un acteur de la grande distribution a popularisé le concept de magasin de produits fermiers en circuit court, très peu implanté localement. Les termes de « supermarché » ou de « *hard discount* » ont même été revendiqués, ce qui constituait une forme de subversion de l'imaginaire des circuits courts, le supermarché étant l'incarnation emblématique du système de distribution et de consommation dominant. Dix ans plus tard, on pouvait encore lire sur la porte des magasins Otera : « *démocratisons les bienfaits des circuits courts*¹⁰⁷ ». Derrière cette offensive commerciale, il y a une critique en partie fondée de l'accessibilité des circuits courts compte tenu des rythmes et des espaces dans lesquels s'organise la consommation.

En réaction, les producteurs et leurs représentants se sont approprié le dispositif. En 2012, à l'annonce de la création d'un nouveau magasin Otera, ce sont deux magasins de producteurs qui ouvriront concomitamment. Tandis que les premiers points de vente collectifs, nés en 1986 et en 2004, avaient pour cadres des bâtiments agricoles mutualisés, les plus récents sont construits et aménagés comme des supermarchés (hauteur sous plafond, large espace de circulation entre les rayons) et ont des caractéristiques d'implantation proches de celles des magasins Otera (sur une zone commerciale en bordure de ville, avec un parking), signe qu'ils

¹⁰⁷ Notes d'observation du 15 avril 2018. Cet argumentaire semble aujourd'hui être passé au second plan, le magasin se définissant davantage comme « le marché du frais » (<https://www.otera.fr/>).

s'adressent au même type de clientèle.

La création de SuperQuinquin quelques années plus tard (2016-2017), part d'un constat similaire quant au caractère central, sinon indépassable, du supermarché pour la majeure partie des approvisionnements. La coopérative de consommateurs s'adresse toutefois à une clientèle légèrement différente, résidant dans le cœur de la métropole. La promesse de proximité est par ailleurs secondaire, puisqu'il est question dès les débuts du projet de pouvoir acheter à SuperQuinquin des produits « entrée de gamme » issus des filières agroalimentaires classiques, ce qui en revanche insiste sur la prise en compte de l'accessibilité (budgétaire).

Ainsi pour ce qui est de la gamme de produits, SuperQuinquin est plus proche d'une enseigne de la GMS que d'un magasin de producteurs ou même d'un magasin Otera : on y trouve davantage de produits transformés que de produits frais, ainsi que des produits non alimentaires. En revanche, les rapports entre les consommateurs et l'entreprise de distribution sont structurellement différents, puisqu'ils en sont propriétaires et participent à son fonctionnement quotidien. L'objectif est en effet assumé dès les débuts du projet, d'être une alternative à la grande distribution en termes de gouvernance et de financement, mais aussi d'être en quelque sorte une « alternative aux alternatives » en revendiquant les avantages de l'approvisionnement en supermarché : faire toutes ses courses au même endroit, bénéficier d'économies d'échelle sur les prix, se réserver le choix de ne pas tout acheter en bio ou en circuits courts.

À travers ne seraient-ce que ces trois exemples, on constate qu'un même dispositif commercial (le supermarché) a été revisité par des acteurs fondamentalement différents : une entreprise apparentée à la grande distribution, des coopératives de producteurs et enfin une coopérative de consommateurs. On peut par ailleurs discuter de ce que cette récurrence du modèle du supermarché dit de l'inertie des comportements de consommation.

Mais c'est dans le cas de la distribution hebdomadaire de produits payés à l'avance que ce jeu d'imitation et de démarcation est le plus nettement à l'œuvre. Au départ principalement introduite par les AMAP, avec une forte dimension collective et de solidarité entre un groupe

de consommateurs et un producteur, cette innovation n'a eu de cesse d'être réadaptée, en réduisant notamment la relation contractuelle sur le long terme, mais en conservant le rituel de la distribution hebdomadaire à heure fixe.

De la même manière qu'il a été reproché à la Ferme du Sart de détourner l'engouement pour les magasins de producteurs au profit d'une entreprise non agricole, la Ruche Qui Dit Oui porte quelques années plus tard le projet de flexibiliser le principe de la distribution de paniers : « *Vous achetez ce que vous voulez, quand vous le voulez, sans engagement* » ; « *Grâce à la technologie, la plateforme de la Ruche qui dit Oui ! permet [...] d'offrir du sur-mesure au plus grand nombre* » (dossier de presse LRQDO, 2018). À nouveau, sans que les AMAP et les systèmes similaires soient explicitement désignés, on devine la critique qui leur est faite : leur fonctionnement serait trop rigide et constituerait un obstacle à la démocratisation des circuits courts. Il est en effet bienvenu de rappeler que, selon des enquêtes menées à la même période que la création de la Ruche, telle que l'enquête CODIA en 2013, sur l'ensemble des personnes qui achètent des produits en circuits courts au moins une fois par mois, seuls 4 % le font dans le cadre d'une AMAP¹⁰⁸.

Avant que les plateformes n'entrent en jeu, notons qu'il existait déjà d'autres systèmes de « paniers » qui proposaient déjà un assouplissement par rapport au fonctionnement des AMAP, rompant notamment avec le principe de financement de la production pour une saison entière, et selon les cas avec celui de la composition des paniers, qui devient libre (Weepes-en-Bio) ou celui de l'implication des consommateurs, qui viennent uniquement chercher leur panier le jour de la distribution (Jardins de Cocagne et Biocabas).

Par ailleurs au sein même du mouvement des plateformes, si l'utilisation d'un l'outil de commande en ligne est une conviction partagée, la démarcation perdue dans la nature des relations avec les producteurs. Ainsi le fonctionnement du Court Circuit réintroduit une part de contrôle des producteurs dans l'organisation des activités de distribution, et leur restitue la commission versée au gestionnaire de point de retrait chez La Ruche Qui Dit Oui. Si l'on en croit son fondateur, ce sont d'ailleurs ces derniers qui sont le plus attentifs à ce changement,

¹⁰⁸ GRET, La consommation alimentaire en circuits courts : enquête nationale (premiers résultats), *op. cit.*

les consommateurs n'étant pas toujours sensibles à l'argument de la gouvernance du circuit tant que la promesse de proximité est satisfaite :

« Léo : Parce que quand tu as parlé de ce côté où les producteurs, vous les associez plus ou moins à la gouvernance ou à certaines décisions, je m'étais dit peut-être que c'est en réaction à La Ruche ?

Timothée : Non, c'est vraiment, c'est notre ADN à nous qui a amené ça. Après du coup, quand La Ruche a commencé à exploser, que là on était effectivement dans un moment où on nous disait "ah oui, c'est comme La Ruche Qui Dit Oui", nous ça nous a amené de fait un élément de différenciation. Notamment côté producteur, de leur dire "bah ouais mais là c'est pas pareil".

Parce que côté consommateur, on s'est rendu compte que eux ils en avaient rien à foutre. En fait ils voulaient les produits locaux près de chez eux, et que dans notre initiative, à part quelques-uns en mode un peu plus militant convaincus. Mais que nous on donne la part aux producteurs, qu'on les implique que tout ça, que ce soit pas un fonds d'investissement derrière nous...

Léo : Vous ne communiquez pas là-dessus ?

Timothée : Bah pas tant, parce qu'en fait on s'est rendu compte que côté consommateur, c'est pas du tout un truc qui fait la différence, ils s'en foutent en fait. Ils viennent chercher des bons produits, un service pratique globalement. »

Timothée, co-fondateur du Court Circuit, entretien n° 36

Le Court Circuit ne déroge pas au principe de liberté de choix pour le consommateur dans la fréquence et le volume des achats, mais rétablit une forme de dynamique collective entre les producteurs. Timothée considère même que son équipe a contribué à « *défricher le concept du drive fermier* » avant que les Chambres d'agriculture ne s'en emparent. La création de la plateforme Drive Fermier témoigne en effet, comme dans le cas des nouveaux magasins de producteurs créés en réaction aux magasins Otera, de la capacité des acteurs agricoles à se réapproprier les dispositifs introduits par les intermédiaires, tout en se démarquant par l'affirmation d'un caractère « fermier », c'est-à-dire une gestion faite par les producteurs ou par les organisations agricoles. Ce rappel à l'appartenance agricole du Drive Fermier s'illustre par exemple dans le choix d'un lycée agricole comme point de retrait des commandes, certes au cœur de la métropole (Lomme) mais atypique par rapport aux lieux utilisés habituellement par les plateformes avec intermédiaires.

Pour conclure, nous pouvons dire que s'il y a bien, historiquement, une correspondance entre des formes de vente et des acteurs spécifiques, la densification de l'offre de circuits courts

tend à brouiller les contours de cette répartition. En effet, la dynamique de développement des circuits courts n'est pas juste une accumulation, c'est une émulation : l'apparition de nouvelles formes suscite en réaction le renouvellement des précédentes. À ce titre, les innovations introduites ou popularisées par les intermédiaires non agricoles jouent un rôle moteur, en ce que les acteurs agricoles se les réapproprient tout en les adaptant au cadre de la vente directe. Aussi en dépit du discours des acteurs qui entretient l'idée d'une forme de cloisonnement entre les grands modèles du circuit court – celui de l'agriculture conventionnelle diversifiée, celui des systèmes résolument alternatifs, et celui de l'opportunisme des entrepreneurs non agricoles – l'observation attentive des variations entre les formes donne à voir au contraire une circulation des caractéristiques.

Conclusion de chapitre

En l'espace d'une quinzaine d'années, le panorama des circuits courts sur la métropole lilloise a vu entrer en scène de nouveaux protagonistes, portant des innovations en matière de dispositifs commerciaux et de relations avec les producteurs. Cette cohabitation n'a pas manqué de réactiver le débat sur le rôle des intermédiaires dans les circuits courts. À la fois vecteurs de démocratisation de ces formes d'échange, en proposant des modalités qui permettent à d'autres profils de producteurs comme de consommateurs de s'y insérer, les intermédiaires demeurent susceptibles de brouiller la spécificité des circuits courts vis-à-vis des systèmes alimentaires dominants (logique d'hybridation), voire de détourner l'engouement des consommateurs pour ces modes d'approvisionnement au profit d'intérêts non agricoles (logique de prédation). Néanmoins, ce retour en force de l'intermédiation ne conduit pas à une polarisation binaire des formes de circuits courts, où il existerait une ligne de partage nette entre les formes avec et les formes sans intermédiaire. Au contraire, les ressemblances et les différences entre les formes de circuit court changent selon les critères étudiés, si bien que deux systèmes de vente en circuit court ne s'apparentent ni ne s'opposent jamais totalement.

Certes, les acteurs du circuit court, qu'ils soient producteurs ou intermédiaires, formulent des critiques vis-à-vis des autres et cherchent à s'en démarquer. Mais ils savent aussi emprunter certaines caractéristiques aux modèles des autres : un magasin avec une offre centralisée de

produits, la livraison hebdomadaire d'un panier de produits dans un point de retrait, une contractualisation à long terme avec des consommateurs fournissant une participation bénévole... Ces différentes innovations dans la façon d'organiser l'échange de produits alimentaires ne sont pas restées l'apanage des acteurs qui les ont introduites.

Ainsi, il y a deux conclusions au travail de recensement des formes de circuits courts présenté durant ce chapitre. D'une part, la diversité est le fruit d'une dynamique cumulative, où les formes nouvelles ne supplantent pas les précédentes mais s'y superposent comme des strates. Cette métaphore géologique ne doit cependant pas laisser penser que cette accumulation est statique et que les strates sont inertes les unes par rapport aux autres. L'apparition de nouvelles formes tient compte des innovations précédentes, et en retour exerce une tension sur les modèles déjà en place, qui sont alors susceptibles de produire de nouvelles variations. Il en résulte que la diversité est mue par un jeu de démarcation et d'imitation entre les différents protagonistes des circuits courts.

Or, s'il a déjà été montré dans des travaux antérieurs que plusieurs catégories d'acteurs ont contribué à la diversité du phénomène des circuits courts, chaque génération introduisant de nouveaux modèles, il a moins souvent été observé que des acteurs éloignés peuvent avoir des systèmes de commercialisation très proches, et de la même manière, que des acteurs similaires peuvent recourir à des stratégies opposées. Ainsi, le caractère protéiforme des circuits courts est le fruit d'une différenciation qui est à la fois externe (par de nouveaux acteurs portant de nouveaux modèles) et interne (par les acteurs en place introduisant des variations dans les modèles existants).

Une zone d'ombre demeure cependant dans la compréhension de ce processus de différenciation entre les formes de circuits courts. Y a-t-il une logique transversale, plus profonde, qui guide l'apparition de ces variations parfois subtiles entre les formes de vente en circuit court ? Le troisième chapitre va nous permettre, par un examen plus approfondi des matérialités et des promesses des différents circuits courts, de repérer un enjeu majeur dans leur processus de différenciation : la gestion du travail des producteurs.

Chapitre 3. L'enjeu central et partagé du travail des producteurs

Nous venons de montrer que la diversité des circuits courts est foisonnante et que les variations d'un circuit court à l'autre peuvent porter sur de nombreux points. Nous avons vu que, même si différentes catégories d'acteurs sont apparues successivement en portant des modèles spécifiques, ces spécificités tendent à se brouiller à mesure que les protagonistes s'imitent et se démarquent les uns des autres, et que les différenciations se font plus subtiles.

Cependant il y a une autre lecture possible à cette diversité que de l'expliquer comme le jeu du positionnement commercial et politique des acteurs les uns vis-à-vis des autres. Elle réside dans un examen plus approfondi du fonctionnement des circuits courts en tant qu'agencements marchands, qui permet de mettre à jour deux tensions fondamentales qui les traversent. L'une comme l'autre ont à voir avec la question du travail des producteurs, qui est un enjeu crucial tant du point de vue des activités concrètes que par rapport aux promesses qui caractérisent ces modes d'échange.

En effet, l'examen des dispositifs propres à chaque forme de circuits courts montre que, bien qu'il y ait peu ou pas d'intermédiaire, la proximité entre producteurs et consommateurs n'est pas acquise d'emblée, elle doit être construite, à la fois sur le plan pratique et sur le plan symbolique. Car dans les circuits courts la proximité n'est pas uniquement un vecteur de l'échange, elle est aussi un objet de l'échange, elle en est dans le même temps une modalité et une finalité. Enjeu commun à toutes les formes de circuits courts, avec ou sans intermédiaire, ce travail de construction de la proximité se manifeste donc sur deux plans.

Premièrement, regarder les circuits courts dans leur organisation matérielle permet de montrer qu'il y a un certain nombre d'activités qui préparent à l'échange et permettent de faire la jonction entre la production et la consommation. Si courts soient-ils, les circuits courts conservent des activités présentes dans les filières longues, comme la transformation et la distribution, à la différence que celles-ci reposent sur un très petit nombre d'acteurs : les producteurs eux-mêmes et les éventuels intermédiaires. Le premier temps de ce chapitre aura

donc pour objet de montrer que mettre en œuvre la proximité entre producteur et consommateur implique toujours un prolongement du travail des producteurs dans ce qu'on appellera des « activités de l'aval », et que la gestion de ce surcroît d'activité est un moteur de l'apparition de nouvelles formes de fonctionnement, notamment celles impliquant des intermédiaires pour délester les producteurs d'une partie de ces activités additionnelles.

Secondement, si l'on est attentif cette fois aux promesses portées par les différents circuits courts, on remarque que le travail des producteurs y occupe une place centrale. Celui-ci fait l'objet d'une double attente : que ce travail soit garant de la qualité des produits, mais aussi qu'il pourvoie correctement aux besoins des producteurs, en termes de rémunération comme de satisfaction au travail. Dès lors, la proximité entre producteur et consommateur ne saurait être uniquement fonctionnelle, elle doit par ailleurs être une proximité relationnelle, avec une démarche de transparence. Toutefois, on remarque une nette différence dans la manière dont cette transparence est en jeu, selon que l'on est dans une situation avec ou sans intermédiaire. L'intermédiation a pour contrepartie une communication plus abondante autour de la figure du producteur et de ses intérêts au sein de l'échange, autrement dit une activité de production de garanties, visant à lever une suspicion quant à l'opportunisme dont feraient preuve les intermédiaires. *A contrario* la relation incarnée que permet la vente directe tend à satisfaire la promesse de proximité sans plus de dispositifs de garantie, si ce n'est une certaine mise en scène du producteur lui-même. Dans un cas comme dans l'autre, on verra que le travail du producteur fait l'objet d'un fort investissement symbolique tout en étant, finalement, peu visible et peu objectivé.

On terminera ce chapitre en mettant en relation ces deux observations faites du fonctionnement des circuits courts, pour montrer qu'elles mettent en exergue une forme de contradiction fondamentale, qu'on qualifiera de « dialectique de l'intermédiation ». D'un côté, concrétiser la proximité entre le consommateur et le producteur implique des activités « de l'aval » et le surcroît de travail que celles-ci représentent tend à favoriser leur délégitimation à un intermédiaire. D'un autre côté, une telle division du travail implique un éloignement du producteur vis-à-vis du consommateur, et donc une mise en péril de la promesse de proximité caractéristique des circuits courts, qui doit alors être réaffirmée, quitte à faire revenir partiellement le producteur dans l'échange. Nous avancerons l'hypothèse que la résolution de

cette tension est un moteur de l'apparition de nouvelles formes de circuits courts et de la densification du phénomène. Ce faisant, nous apporterons une clé de lecture supplémentaire à la compréhension des logiques d'hybridation et d'institutionnalisation au sein de ces systèmes alimentaires alternatifs que sont les circuits courts.

3.1. Entre le producteur et le consommateur, la persistance des activités « de l'aval »

Au chapitre précédent, nous avons eu l'occasion de constater qu'à chaque forme de circuit court correspond un cadre matériel de l'échange, rendu spécifique par autant d'aspects que sa localisation, son caractère permanent ou périodique, l'étendue de la gamme de produits ou encore le caractère synchrone ou séparé du paiement au producteur et de la remise des produits au consommateur. Or tous ces aspects du fonctionnement concret d'un point de distribution résultent d'une organisation matérielle en arrière-plan, dans les coulisses en quelque sorte des espaces et des moments où a lieu l'échange. Être attentif à la matérialité des dispositifs commerciaux permet de mettre en évidence l'importance des activités qui produisent ces dispositifs, et font le lien entre la production et la consommation.

En effet, les circuits courts ne constituent pas des systèmes alimentaires par le simple fait qu'un producteur agricole se trouve en présence d'un consommateur, mais parce qu'ils sont des « *ensembles d'activités coordonnées* » conformément à la définition de Louis Malassis (1994). Parmi ces activités qui permettent le passage de la production à la consommation, on distinguera celles qui relèvent de la transformation et du conditionnement des produits, de la logistique et du transport, et enfin de la relation directe avec le consommateur. Ces activités sont transversales à toutes les formes de circuits courts, néanmoins elles ne possèdent pas le même contenu ni ne sont réparties de la même manière entre producteurs et intermédiaires selon la forme de circuit court considérée.

Il s'agit donc ici de montrer que si le fonctionnement des circuits courts repose sur l'éviction des intermédiaires décrits comme les « opérateurs de l'aval » dans les filières longues, il ne fait pas pour autant disparaître les « activités de l'aval ». Au fond, les circuits courts en tant que systèmes alimentaires, fussent-ils alternatifs ou du moins atypiques, continuent de partager

avec les filières longues des fonctions communes : collecter, transformer, conserver, acheminer et distribuer la nourriture. Faire ce rappel peut sembler une évidence, mais cela constitue pourtant un problème de taille, que peu de travaux envisagent comme tel. En effet, si ces activités de l'aval se maintiennent, c'est qu'elles reposent sur le petit nombre d'acteurs susceptibles de les prendre en charge dans les circuits courts.

Les données d'enquête révèlent que la transformation et la livraison échoient presque toujours aux producteurs, tandis que le contact avec les consommateurs peut être délégué pour tout ou partie aux intermédiaires lorsque ceux-ci sont présents. Les consommateurs, quant à eux, prennent rarement en charge ces activités, à l'exception des formes avec une forte dimension participative. Ainsi, ce premier temps du troisième chapitre souligne que commercialiser en circuits courts implique systématiquement, mais dans des proportions variables selon la forme de circuit court, une extension du travail des producteurs.

3.1.1. La transformation et le conditionnement

L'extension du travail du producteur dans des activités de transformation dépend moins de la forme de circuit court par laquelle il commercialise que du type de produits qu'il vend, et donc de l'orientation productive de sa ferme. Les légumes forment la catégorie de produits qui se prête le mieux à une commercialisation sans transformation (on parle de produits « bruts »), ce pourquoi les exploitations en maraîchage comptent parmi celles qui commercialisent le plus fréquemment en circuits courts (voir la figure 5 au chapitre 1). Il en va de même pour certaines productions animales comme le miel et les œufs, mais celles-ci constituent des exceptions car la majeure partie des produits d'origine animale, à savoir les produits laitiers et les produits carnés, connaissent une transformation avant d'être vendus au consommateur. Les fruits sont des productions végétales dont la transformation est facultative mais fréquemment pratiquée dans une logique d'extension de gamme (confitures, jus de fruits) et de gestion de leur périssabilité. Enfin, les productions végétales telles que les céréales et les plantes oléagineuses doivent systématiquement être transformées (farines, pains, huiles) pour être vendues en circuits courts. Les exploitations spécialisées dans ces cultures sont donc les moins favorables à cette forme de commercialisation, mais un exemple est tout de même présent au sein du corpus d'entretiens d'un producteur de céréales qui les transforme en pâtes et en bières.

Chaque catégorie de produits implique des activités supplémentaires pour le producteur, de la transformation la plus impérative à la plus facultative. Ces activités font par ailleurs appel à des équipements et à des connaissances techniques spécifiques, mais ces aspects seront pleinement abordés dans la partie suivante. On soulignera aussi que certaines opérations de transformation, comme l'abattage des animaux ou la meunerie des céréales, font nécessairement intervenir des intermédiaires, non pris en compte dans la mesure de l'intermédiation car leur fonction est technique et non commerciale.

L'extension d'activité par la transformation est donc étroitement corrélée à l'orientation productive, mais aussi à des choix d'orientation commerciale, selon que le producteur veut proposer une gamme plus ou moins étendue de produits plus ou moins transformés. Par ailleurs, à l'exception de la plateforme Bio Demain, aucun intermédiaire ne prend en charge l'activité de transformation, qui incombe systématiquement aux producteurs. Rappelons cependant que le recensement réalisé n'a pas pris en compte la restauration hors domicile (restaurateurs, cantines scolaires) où cette délégation a lieu.

3.1.2. Les activités logistiques : stockage et transport des produits

À l'instar des activités de transformation, le stockage et le transport ne revêtent pas les mêmes enjeux selon le type de produits commercialisés. La plupart des produits laitiers et carnés exigent d'être conservés et déplacés dans des conditions d'hygiène rigoureuses, en particulier d'être maintenus au froid, de leur fabrication jusqu'à leur remise au consommateur. Les fruits et légumes frais présentent moins de risques sanitaires en cas de températures plus élevées et peuvent être exposés à l'air libre, mais en contrepartie ils sont plus sensibles aux chocs à chaque étape de manipulation.

Toutefois, c'est surtout la forme de circuit court pratiquée qui introduit des différences dans la charge de travail logistique pour le producteur. La distinction fondamentale réside dans le caractère permanent ou périodique du dispositif de distribution. Tous les points de distribution de type magasins, qu'ils soient gérés par des producteurs ou des intermédiaires, font face à la gestion des excédents ou des déficits de stocks. Les magasins ont en commun d'être des points de vente permanents qui doivent pouvoir satisfaire un flux constant de consommateurs et par

conséquent disposer de suffisamment de produits, tout en limitant le risque d'en perdre. *A contrario* les systèmes de type paniers ou plateformes permettent de désynchroniser le moment de la vente de celui de la distribution, et donc de déterminer avec plus de précision les quantités commercialisées. En revanche, les opérations successives de collecte, de conditionnement et de transport des produits s'exercent dans un cadre temporel plus rigide, du fait de la périodicité de la distribution. Enfin, les points de vente itinérants sans commercialisation anticipée (vente sur les marchés ou en tournées) cumulent les contraintes de prévision des quantités et de programmation des trajets.

La vente sur les marchés : une gestion précaire des stocks et des flux

Contrairement aux cas de vente directe à la ferme, où il y a superposition entre le site de production et le point de distribution, certaines formes de vente directe se caractérisent par un point de vente périodique, éphémère et distant du lieu de production. C'est le cas de la vente sur les marchés de plein air, les marchés collectifs ou encore par tournées. Certes, la production peut être dans un premier temps stockée sur la ferme, mais il est nécessaire de constituer un stock « secondaire » lors des déplacements : ce stock, c'est la camionnette du producteur. Préparer ses stocks pour aller au marché est une opération rigoureuse qui commence plusieurs heures avant la vente elle-même, tôt le matin ou la veille au soir, et qui tient compte de plusieurs contraintes.

Le volume de transport étant limité, l'enjeu est d'anticiper le plus finement ce qu'on est susceptible de vendre pour éviter de charger des choses que l'on ne vendra pas au détriment de choses que l'on aurait pu vendre. Ces arbitrages lors de la constitution des stocks se posent tous particulièrement pour les maraîchers qui cumulent plusieurs contraintes comme le besoin d'avoir une gamme diversifiée de légumes à proposer et le fait de travailler avec des produits frais, sans conditionnement, qui peuvent se détériorer rapidement selon les conditions dans lesquelles ils sont véhiculés, manipulés et exposés (chocs, chaleur, pluie). Il arrive que des denrées fragiles comme les salades ou les fruits rouges soient trop malmenées après avoir passé une matinée sur l'étal en plein soleil, au point de ne pouvoir être vendues le jour suivant et donc passées en pertes. Les sortir de terre, ou du hangar où elles sont entreposées, pour les transporter au marché sans au bout du compte parvenir à les vendre, c'est donc prendre le risque de détériorer du stock.

Cette gestion de la péremption s'articule à celle de la maturation, c'est-à-dire du moment précis de la récolte qui peut varier de quelques jours par rapport au calendrier prévu, selon les conditions climatiques du moment. Les jours et les horaires de marchés étant stables, il n'est pas possible de déterminer le moment de la commercialisation en fonction du moment de la récolte. En l'absence de capacités de stockage conséquentes, les maraîchers doivent donc tenir compte de « fenêtres » à l'intérieur desquelles il faut réaliser les opérations de récolte, de nettoyage et de commercialisation, et ces fenêtres sont aussi nombreuses qu'il y a de productions différentes. Ainsi même lorsqu'il n'y a pas d'activité de stockage à proprement parler, il existe tout de même une forme de gestion des stocks « sur pied » ou « en terre » pour pouvoir commercialiser en direct toute l'année et s'assurer des récoltes chaque semaine.

Les problématiques de stockage se trouvent par ailleurs complexifiées lors des déséquilibres entre les rythmes de la production et ceux de la consommation. C'est particulièrement le cas pour les maraîchers durant la période estivale (juillet et août) où la production est abondante mais les consommateurs moins nombreux, ou moins réguliers dans leurs achats. La région n'étant pas une destination touristique de premier plan, les maraîchers ne peuvent guère compter sur une clientèle de substitution. Ce problème d'écoulement de la production contribue par ailleurs au maintien des débouchés en filières longues, les grossistes en fruits et légumes proposant des solutions de commercialisation dans ces moments critiques.

La vente anticipée : une gestion efficace mais un emploi du temps rigide

Dans les systèmes de paniers ou de commandes par les plateformes, on pourrait penser que ces incertitudes quant aux surplus ou aux défauts de stock sont absentes, car ce qui est acheminé chaque semaine sur les points de distribution a déjà été vendu. Certes, ces formes de commercialisation apportent aux producteurs une capacité à anticiper sur ce qu'ils vont pouvoir commercialiser, et à planifier leur production en cohérence avec ces perspectives.

C'est particulièrement le cas des AMAP dans le cadre desquelles la production est achetée à l'avance et pour une longue durée. Pour autant, la livraison des paniers en contrepartie de cet abonnement s'effectue avec une périodicité qui, comme dans le cas des marchés, contraint le producteur à une certaine discipline logistique. En outre, la composition des paniers doit

s'adapter aux circonstances momentanées de la production (maturité des légumes, contraintes météorologiques pour récolter).

Dans le cas des plateformes, même si la distribution prend une forme similaire à travers les points de retrait, la commercialisation ne s'inscrit pas dans la même temporalité que celle des systèmes où il y a une contractualisation à long terme. Premièrement, les consommateurs composent eux-mêmes leurs paniers, le contenu de ces derniers n'est pas homogène, certains produits peuvent donc avoir plus de succès que d'autres, de la même manière que sur les étals d'un marché. Deuxièmement, les commandes sont passées chaque semaine en amont de la distribution, les quantités vendues peuvent donc varier d'une semaine à l'autre, ces formes de circuit court confèrent donc moins de visibilité que les AMAP sur l'écoulement de la production.

Toutefois, le fonctionnement d'une plateforme comme le Court Circuit témoigne d'un effort d'organisation permettant aux producteurs d'anticiper leurs ventes, par le séquençage étalé dans le temps des étapes de mise en vente des produits (le dimanche¹⁰⁹), d'enregistrement des commandes (du lundi au mercredi) et de distribution des commandes (le vendredi, avec récolte le matin ou la veille). Cela permet une gestion précise des quantités commercialisées et livrées, et donne notamment la possibilité de vendre une production encore « sur pied », au moyen d'une observation attentive de la maturité des cultures. Mais cela implique en retour le respect d'un certain nombre d'opérations qui, sans accaparer le producteur au quotidien au même titre que la gestion d'un magasin à la ferme, balisent le déroulement de sa semaine et sont d'autant plus inamovibles qu'elles sont coordonnées à l'échelle d'un collectif¹¹⁰.

Une matinée sur les routes : déléguer la vente ne dispense pas de livrer

Les producteurs qui commercialisent *via* des intermédiaires « magasins » sont déchargés de la

¹⁰⁹ Les jours peuvent varier en fonction des secteurs géographiques.

¹¹⁰ Pour rappel, les points de retrait de cette plateforme sont gérés directement par les producteurs, ou plutôt par une certaine catégorie de producteurs qui cumulent la position de fournisseur et celle de responsable logistique. L'équipe du *Court Circuit* fait valoir l'argument que la logistique de distribution fonctionne mieux quand on laisse les producteurs se coordonner. Ils sont mieux à même de tenir compte des contraintes des uns et des autres, ce qui contribue à une meilleure articulation entre production et distribution. De plus, il est également souhaité que les consommateurs puissent entretenir un lien avec les producteurs.

gestion d'un point de vente. Néanmoins cette délégation implique une activité chronique de livraison des magasins revendeurs, laquelle peut représenter un temps de travail similaire au fait de vendre soi-même sur les marchés, comme l'illustre cet extrait :

« Lucien : Pour expliquer une tournée par exemple, je fais une livraison ici [nom de son village]. Après je vais à Roubaix je fais deux points de vente, je fais un grossiste, une coopérative à côté, après je reprends la route je vais à Wambrechies, donc c'est à cinq kilomètres, de Wambrechies, je vais à Métro (grossiste spécialisé dans la vente aux restaurateurs). Après je remonte pour venir ici, je vais à côté à Vendeville dans une ferme, je vais chez un boucher à Phalempin, et donc je reviens ici.

Léo : Donc ça fait 5-6 points de vente dans la journée.

Lucien : Et j'ai fait même pas 70 kilomètres quoi. Ça c'est intéressant.

Léo : Du coup tu te bloques des jours ?

Lucien : Oui, tous les mercredis matin je suis parti en livraison, et le jeudi matin. »

Lucien, éleveur de vaches laitières avec transformation de fromages, vente directe et aux intermédiaires, entretien n° 21.

Dans les premières années de vie de la coopérative SuperQuinquin, lorsque le magasin était petit et dépourvu de chambre froide, plusieurs producteurs démarchés ont refusé ou arrêté de livrer leurs produits car les commandes étaient trop petites et rapprochées dans le temps, ce qui entraînait pour eux des déplacements trop fréquents dans le centre de la métropole. Rappelons qu'à de rares exceptions près, comme le système de collecte à vélo de « Mes Voisins Producteurs », dans toutes les formes de commercialisation avec intermédiaire (plateformes ou magasins), ce sont les producteurs qui livrent les produits et non pas les intermédiaires qui viennent les chercher. Vendre avec un intermédiaire ne dispense donc pas les producteurs de s'absenter de leur ferme pour livrer.

De la nécessité de stocker

Côté producteur, la capacité à stocker sa production sur place entre la récolte et la commercialisation, remplit également ces deux objectifs : pérenniser l'approvisionnement et donc le débouché auprès d'un intermédiaire, mais aussi être en mesure de fixer ses prix en se donnant les moyens d'attendre pour vendre. C'est le cas par exemple d'un arboriculteur qui

cultive différentes variétés de pommes sur une trentaine d'hectares de vergers, et les commercialise principalement dans les magasins Otera et les enseignes de la GMS qui pratiquent l'approvisionnement en direct (en ce qui le concerne, Leclerc et Carrefour). Les pommes se récoltent au plus tard à l'automne mais peuvent être conservées pendant plusieurs mois dans les conditions de stockage adaptées, dans le cas présent des chambres avec atmosphère protectrice qui inhibe le développement des moisissures. Les investissements en locaux de stockage réalisés par Cyril et ses associés leur permettent de continuer à vendre des pommes en direct jusqu'aux premières récoltes de l'année suivante. C'est durant les derniers mois avant le début de la nouvelle saison (mars, avril, mai) que leur position est la plus avantageuse, car ils sont parmi les derniers producteurs à disposer encore de stocks de pommes. C'est à ce titre, ainsi qu'en raison des importants volumes qu'ils produisent et du fait qu'ils ont aussi investi dans une chaîne de lavage et de conditionnement des fruits, qu'ils peuvent pérenniser leur relation avec la grande distribution qui prend leurs fruits à un prix plus avantageux que celui de leur précédente coopérative mais surtout un prix constant, quand d'autres producteurs n'ont pas les mêmes possibilités de négociation selon les périodes de l'année et n'ont recours à cette forme de commercialisation que de manière intermittente. Cyril déclare ainsi que « *travailler avec la grande distribution n'est pas si défavorable, mais il faut pouvoir leur parler d'égal à égal* » (Cyril, producteurs de pommes, poires et jus de fruits, vente à la ferme, chez Otera et en grandes surfaces, entretien n° 17).

On voit que la présence d'un seul intermédiaire suffit pour que surgisse la contrainte du stockage comme déterminant de la relation commerciale avec le producteur. Elle influe à la fois sur la question de la rémunération et sur celle de l'extension d'activité par le temps consacré à la livraison.

Nous avons déjà parlé de Mes Voisins Producteurs en ce qu'il ne s'agit pas d'un système de plateforme au même titre que les autres même si sur le plan pratique, il fonctionne de la même manière du point de vue du consommateur. Mes Voisins Producteurs est en effet un intermédiaire d'achat-revente, au même titre qu'un magasin, et pas uniquement un intermédiaire de mise en relation. Mais le choix de ce statut commercial s'explique en partie par le choix d'un fonctionnement logistique : le fondateur de la plateforme m'explique que dans les premiers temps de son entreprise, les erreurs de livraison étaient trop fréquentes, les

producteurs ne fournissant pas toujours les bons produits ou dans les bonnes quantités par rapport au contenu des commandes. Outre les confusions possibles, une justification courante était que ce qui avait été commandé quelques jours plus tôt n'était finalement pas disponible le jour de la livraison. Certaines commandes n'étaient également pas honorées en raison de simples retards liés au trafic routier, ou encore la gestion d'un contretemps sur la ferme.

Pour limiter ce risque lié à une logistique en flux tendu, Mes Voisins Producteurs a fait le choix d'investir dans des chambres froides, afin de constituer du stock en achetant au préalable la production de leurs fournisseurs. Ce fonctionnement à contre-courant de la logique de la plupart des plateformes présente plusieurs avantages : premièrement, cela supprime une étape de transport lors de livraison, et donc un facteur d'incertitude. Plutôt que de faire converger tous les producteurs le jour de la distribution, ce qui entraîne davantage de risques liés aux retards et aux imprévus, les produits sont déjà sur place car les livraisons par les producteurs ont lieu plus tôt dans la semaine, à des moments qui conviennent à chacun d'eux.

Les paniers sont composés par des préparateurs de commandes qui disposent donc de davantage de temps et de visibilité pour effectuer leur travail, ce qui limite les erreurs. Deuxièmement, cela permet de proposer aux producteurs d'autres plages dans la semaine pour les livraisons, pour s'adapter au mieux à leurs contraintes respectives, ainsi que de leur passer une seule commande globale plutôt qu'une succession de commandes individuelles. En effet, les transactions de chaque client ont bien lieu auprès de Mes Voisins Producteurs et non pas des producteurs agricoles, contrairement aux autres plateformes. C'est par l'analyse régulière des ventes que Mes Voisins Producteurs sait estimer les quantités à commander chaque semaine auprès de chaque producteur pour honorer toutes les commandes potentielles. Ce mode d'organisation un peu plus flexible sur les rythmes d'approvisionnement permet donc de travailler avec davantage de fournisseurs.

Troisièmement et c'est l'argument principal, l'existence de stock vient pallier le risque de retard ou de défaut de livraison, en ayant la garantie que ce qui est mis en vente est disponible tout de suite. Ainsi, Mes Voisins Producteurs peut proposer des livraisons tous les soirs plutôt que de se limiter à un ou deux jours par semaine par souci d'anticipation. Néanmoins ce système

implique un fonctionnement plus lourd en équipement et en personnel par rapport aux autres systèmes de retrait de commandes. Ici il y a un entrepôt qui fonctionne tous les jours, avec des préparateurs de commandes et une flotte de vélos-cargos et son équipe de livreurs qui se mettent en mouvement chaque soir. Hormis le fait que la vente se fait exclusivement en livraison et que l'entrepôt ne reçoit pas de clients, son fonctionnement se rapproche davantage de celui d'un magasin. Pour le producteur, il y a moins d'étapes auxquelles il se doit d'être vigilant si l'on compare avec l'exemple de l'organisation du Court Circuit. Comme dans le cas d'un revendeur classique, l'intermédiaire le décharge de davantage de tâches liées à la logistique d'approvisionnement. Mais ceci a cependant des répercussions sur le prix final des produits, comme le confie le responsable de Mes Voisins Producteurs : « *on ne va pas se mentir, on n'a pas les mêmes charges de fonctionnement, ça se ressent forcément dans le prix* » (Alban, entretien n° 37).

À travers tous ces exemples, on voit qu'une contrainte majeure du fonctionnement des circuits courts est la fluidité des approvisionnements. La relation directe des producteurs aux consommateurs implique le fractionnement des débouchés en de petits volumes d'achats, individuels et fréquemment réitérés. Vendre en circuits courts c'est commercialiser par petites quantités mais avec beaucoup de régularité, ce qui contrarie les rythmes et les échelles habituels de la production agricole, et implique immanquablement un surcroît d'activité pour les producteurs.

Ce problème de la fluidité des approvisionnements met en relief le faible degré de centralisation des circuits courts, et stimule l'apparition de formes d'organisation qui tentent de répondre à ce problème tantôt par la capacité à stocker, tantôt par la capacité à planifier minutieusement les mouvements de produits. La première implique des investissements matériels plus lourds et la seconde une organisation de travail plus rigide. Dans les deux cas, ce sont généralement les intermédiaires qui font valoir de telles solutions, en arguant à la fois d'un gain en efficacité et en confort de travail pour les producteurs, et à la fois d'une garantie de disponibilité des produits pour les consommateurs.

3.1.3. Le contact avec les consommateurs

Par rapport aux activités relevant de la logistique ou de la transformation, dont on se figure aisément toute la matérialité, on peut ne pas saisir clairement en quoi le moment final de l'échange, la mise en relation des biens et des personnes, est lui aussi encadré par une densité d'activités. Un bon exemple pour s'en convaincre est celui du supermarché. Dans les supermarchés, le moment de la vente elle-même est en fait plutôt fugace comparativement au temps passé par le consommateur à déambuler dans les rayons. Mais ce temps préalable est loin d'être stérile, qu'il soit d'ailleurs suivi ou non d'un achat, car dès qu'il passe la porte le consommateur est en relation non seulement avec les produits mais avec tout un dispositif de vente : des rayonnages, des affichages, des annonces audio et des clips vidéo. Si la relation avec le personnel en caisse ou en rayon est réduite à ce point, c'est que l'essentiel de la relation de vente s'exerce déjà dans tout le reste.

De part et d'autre du spectre des formes de vente en circuit court, il y a d'un côté la vente directe, où l'absence d'intermédiaire implique nécessairement pour le producteur un cumul des activités de production et de distribution, et de l'autre la revente en magasin, par un intermédiaire dont le statut peut varier mais dont le rôle est clairement délimité et reproduit la séparation ayant cours dans les filières longues entre producteur et distributeur. C'est une distinction à la fois par les lieux, les activités et les relations : ainsi, l'intermédiaire conserve l'apanage du contact avec la clientèle. Entre les deux se trouve un nuancier de situations dont les variations qui donnent à voir un partage plus détaillé des activités constitutives de la distribution, de sorte que le producteur agricole et l'intermédiaire en assument l'un et l'autre une partie. Le chapitre précédent a notamment montré, à travers l'étude du fonctionnement de trois plateformes de commandes, quelles pouvaient être ces variations. La distribution est l'extension d'activité qui donne lieu au plus grand nombre de variations dans sa répartition entre producteurs et intermédiaires.

3.1.4. Les activités de l'aval et la persistance du système alimentaire dominant

Outre l'extension du travail des producteurs, la présence récurrente de ces activités de l'aval soulève deux interrogations plus fondamentales sur la dimension alternative des circuits courts. D'une part, que disent ces activités de la permanence des logiques des filières longues

au sein des circuits courts ? À quel point les circuits courts peuvent-ils s'affranchir des manières de distribuer ou de transformer les produits installées par le système alimentaire dominant ? D'autre part, en quoi ces activités participent-elles de la multiplication des formes de circuits courts avec intermédiaire ? Les acteurs de l'intermédiation tirent-ils parti du besoin des producteurs de se décharger d'une partie de ces activités de l'aval, ou au contraire contribuent-ils à en introduire davantage ?

Des activités de transformation inspirées par les codes de l'industrie agroalimentaire

Nous avons vu que pour certaines denrées agricoles, la commercialisation en circuits courts requiert certaines étapes de transformation et certaines méthodes de conditionnement, en vertu des contraintes techniques et sanitaires propres aux biens alimentaires, qui doivent pouvoir être transportés et stockés sans être altérés ou endommagés. Néanmoins, une part de ces activités relèvent davantage de l'ajustement à des contraintes « commerciales » visant à prendre en compte des habitudes de consommation, réelles ou supposées. On peut alors se questionner sur le sens de ce surcroît d'activité pour les producteurs dans un contexte de commercialisation « alternative ».

Ainsi on ne s'étonne pas que des procédés de transformation comme la meunerie des céréales, la découpe des carcasses ou la fabrication de fromage requièrent des équipements conséquents ainsi que des savoir-faire spécifiques qui justifient que des professionnels, agricoles ou intermédiaires, en conservent la prérogative. Mais fabriquer des terrines, des soupes ou des confitures pourrait tout aussi bien relever d'une ultime étape de la transformation des aliments qui aurait lieu dans un cadre domestique, par le consommateur lui-même. De même, on convient aisément que des produits périssables ou fragiles soient conditionnés selon certains standards pour en garantir la stabilité : emballage sous vide, pasteurisation, contenant hermétique ou matelassé. En revanche, le conditionnement des yaourts par lots de six pots de 125 g tel que j'ai pu l'observer dans la plupart des points de vente ne répond pas à une logique de standardisation sanitaire, mais commerciale.

Ces observations indiquent qu'une partie du travail de transformation est en quelque sorte un surcroît d'activité au sein même du surcroît d'activité. Il ne s'explique pas par la contrainte de

convertir une matière vivante issue de la culture ou de l'élevage en une marchandise alimentaire provisoirement stable, mais obéit à des normes véhiculées par les industries agroalimentaires : calibrage des portions, extension de gamme et anticipation sur le travail domestique.

Cela est étonnant eu égard à l'absence quasi systématique des acteurs des IAA au sein des circuits courts, ce qui est moins vrai pour les acteurs de la grande distribution. Les intermédiaires des circuits courts interviennent par ailleurs très peu dans la prise en charge de ces activités de transformation, le seul cas au sein de notre recensement étant celui de Bio Demain. L'application de telles normes est donc davantage à mettre en rapport avec la perception qu'ont les producteurs des attentes des consommateurs, enclins à modifier leurs pratiques *d'approvisionnement* mais peut-être pas fondamentalement leurs pratiques *d'alimentation*. Dans le cadre d'une discussion avec une responsable de formation en lycée agricole, elle résumera cette idée comme relevant d'une logique de « clé-en-main » : certes, l'engouement pour les circuits courts progresse, mais au prix d'une mise en conformité toujours plus importante avec des habitudes alimentaires héritées de la grande distribution ou de la restauration hors domicile.

Le mimétisme vis-à-vis des de l'offre alimentaire dans les canaux de distribution dominantes n'est toutefois qu'une tendance, contrebalancée par l'importance de conférer aux produits un caractère fermier, rustique. Pour faire un parallèle avec une proposition développée au chapitre précédent, il semble que les producteurs qui transforment leurs produits pour les vendre en circuits courts doivent s'efforcer d'imiter certaines caractéristiques des produits tels qu'ils sont proposés aux consommateurs dans les filières longues, tout en maintenant une différenciation. Par exemple, la maraîchère décrite dans la situation précédente (3.1.1.) aurait pu ne vendre que des légumes bruts, ou bien proposer ses légumes transformés directement en soupes ou en conserves, mais elle a fait le choix de commercialiser des « kits » avec une transformation partielle des légumes (découpés, épluchés), ce qui fait gagner un peu de temps au consommateur sans le soustraire à l'exigence de cuisiner des produits bruts. Elle se situe ainsi dans un entre-deux qui semble exprimer une tension, une recherche de la bonne distance entre deux modèles de consommation : il s'agit de garantir à la fois des éléments de différence et des éléments de familiarité.

Cette recherche d'équilibre entre différence et familiarité s'observe également chez les intermédiaires de commercialisation. À SuperQuinquin, on vend du fromage « à la coupe », l'un des objectifs initiaux du magasin étant de proposer une offre de produits « en vrac » pour satisfaire les consommateurs qui souhaitent limiter les emballages. La vente en vrac a été facile à mettre en place pour les produits secs comme les pâtes, le riz, les légumes secs ou encore les fruits à coques. Mais concernant le fromage, faute de personnel salarié qualifié qui assurerait la découpe directement en magasin, comme c'est le cas dans les autres grandes surfaces, SuperQuinquin a choisi de faire de la découpe de fromage anticipée. Cela signifie que le magasin commande des fromages entiers sous forme de meules ou demi-meules comme celles que l'on peut voir chez un fromager, mais celles-ci sont ensuite découpées en portions dans la « salle de conditionnement » par des bénévoles, emballées dans du film alimentaire, pesées et étiquetées avant d'être disposées dans les rayonnages des frigos. Ce reconditionnement présente quelques avantages : le fromage ainsi emballé sous film alimentaire ne craint pas l'air ni le contact avec d'autres produits et peut être exposé en rayon, il peut être manipulé par les bénévoles et les acheteurs à tour de rôle, sans le même degré de précaution qu'une meule de fromage entière. Enfin, il dispose d'une étiquette où figurent les informations de traçabilité, la date limite de consommation, et surtout un poids et un prix déjà déterminés avec un code-barre qui permet au consommateur de passer cet article directement en caisse sans avoir à le faire peser de nouveau.

Ce faisant, hormis son prix au kilo, le fromage « à la coupe » n'a donc plus grand-chose à voir avec la meule d'origine, puisque les bénévoles du magasin font un travail de calibrage et de conditionnement en portions censées correspondre aux habitudes de consommation. Lorsque les bénévoles travaillent en salle de conditionnement, il leur est donné comme consignes de découper des portions semblables en taille et en prix à un fromage à l'unité standardisé ; c'est-à-dire faire en sorte d'obtenir des portions plus ou moins grosses pour laisser du choix, mais sans tomber en dessous de 1 € pour la fourchette basse, ni au-dessus de 5 € pour la fourchette haute, seuils au-delà desquels il a été constaté sur la durée que les produits ne se vendent guère.

Avec ce dernier exemple, on voit que c'est l'intermédiaire de commercialisation s'astreint à un travail de reconditionnement qui est moins motivé par la contrainte technique que

commerciale. SuperQuinquin aurait pu choisir de ne pas faire de fromage à la découpe, étant donné que ses capacités matérielles ne permettent pas de découper directement en magasin. Mais la coopérative s'est donnée cette contrainte facultative pour aboutir à un entre-deux : découper sur place un fromage qui entretient certaines promesses du circuit court (fabrication artisanale, aspect brut, absence de publicité, prix au kilo n'incluant pas le coût d'emballage) pour ensuite le revendre dans un nouveau conditionnement qui présente les avantages des produits déjà conditionnés (conservation en rayon, manipulation par le consommateur, passage en caisse simplifié).

Les activités de distribution centrées sur la situation du consommateur

Du point de vue de la distribution, on peut s'interroger sur l'apparition de formes qui misent sur la centralisation (supermarché) et d'autres qui misent sur la flexibilité et l'individualisation (plateformes et surtout celles qui proposent de la livraison à domicile, comme Mes Voisins Producteurs). Dans les deux cas, on est sur des modèles centrés sur le consommateur et sur une moindre modification de ses habitudes. On peut se demander en quelle mesure ces formes d'approvisionnement sont conditionnées par des habitudes de consommation elles-mêmes héritées du système alimentaire dominant. La majeure partie des intermédiaires du circuit court, soit de type « magasin » soit de type « plateforme » fondent leur légitimité sur la prise en compte des « habitudes » voire des « contraintes » des consommateurs. Celles-ci correspondent toutefois à des pratiques d'approvisionnement largement héritées du modèle du supermarché : une offre alimentaire qui doit être centralisée pour faire gagner du temps au consommateur, mais qui doit aussi être disponible de manière constante car les gens achètent tout au même endroit mais en petites quantités, font peu de stocks à domicile et se réapprovisionnent régulièrement. Si les problématiques de disponibilité des produits et de régularité des approvisionnements prennent tant de consistance dans le fonctionnement des circuits courts, c'est en partie parce que ce fonctionnement reste calé sur des rythmes de la consommation qui en réalité n'ont guère changé.

3.2. Le producteur dans le produit. Les circuits courts comme production de garanties sur le travail des producteurs

Si l'on regarde non plus du côté des matérialités mais de celui des promesses, on constate la

réurrence d'une thématique précise dans les argumentaires commerciaux : le travail des producteurs. C'est, au fond, le dénominateur commun entre les tous les circuits courts : bien sûr, on y vante la qualité des produits, mais l'échange porte aussi sur la qualité du travail des producteurs. Ce travail est « de qualité » au sens double : d'une part, il est « bien fait » ce qui est un gage de la qualité des produits (ils sont sains, savoureux, authentiques), d'autre part il est « bienfaiteur » pour le producteur lui-même (le travail est rémunérateur, épanouissant, pourvoyeur d'autonomie). C'est cette seconde dimension qui confère quelque chose de spécifique à l'échange en circuit court : on n'y achète pas seulement le produit mais également le travail du producteur, dans un mouvement simultané mais distinct, dans une forme de relation de parrainage que l'on retrouve aussi dans le commerce équitable, marché étudié par Ronan Le Velly qui parle de promesses qui ne portent pas seulement sur les biens mais aussi sur les liens.

À noter que cet arrimage du producteur au produit – lesquels sont en quelque sorte « vendus ensemble » – est une différence notoire des circuits courts par rapport à d'autres systèmes de mise en marché. Selon la théorie des agencements marchands, le travail de qualification des biens à destination des personnes passe par un travail d'effacement du contexte de production, toutes les qualités étant contenues dans la marchandise. Dans les circuits courts, la logique est au contraire que le contexte de production (ici en particulier, le producteur agricole) reste attaché aux produits.

Dans les cas de vente directe, cette promesse se diffuse de manière tacite, mais dès qu'il y a un intermédiaire, il y a un risque d'effacement du producteur et il devient nécessaire d'explicitement cette promesse. Ainsi, si on a vu dans les analyses précédentes qu'il est délicat d'attribuer une matérialité spécifique aux points de vente avec intermédiaires, certains ayant tendance à s'effacer de l'échange, sur le plan des promesses il y a une distinction fondamentale entre les cas avec ou sans intermédiaire.

En vente directe (sans intermédiaire) : la confiance dans le travail du producteur se noue de manière tacite, ou dans le cadre des interactions orales. Il y a peu d'éléments dans les argumentaires commerciaux en vente directe qui visent à objectiver le travail et les conditions

de travail des producteurs. Ce n'est pas un objet de la transaction *a priori* mais ça peut le devenir dans le cadre de la relation de face-à-face entre le producteur et le consommateur (si ce dernier pose des questions au premier sur sa façon de travailler).

En revanche, cet argument d'un travail de qualité peut être suggéré de manière détournée, implicite, par des éléments visuels, esthétiques, symboliques, comme des photos de la ferme, du producteur avec sa famille, des mises en scène champêtres dans le magasin ou sur l'étal du marché. Autant de « traces » qui laissent au consommateur le soin d'en déduire l'existence d'un travail satisfaisant, pour lui-même qui en consomme les fruits, comme pour le producteur qui en est à l'origine. Il y a donc tout de même un discours qui est produit par les producteurs sur leur propre travail, mais pas de manière explicite, plutôt au moyen d'une « mise en scène ».

Les mécanismes par lesquels le consommateur se fait une idée du travail du producteur, à partir du simple contact permis par l'interaction de vente directe, sont bien connus des sociologues et anthropologues de l'alimentation (Fischler, 1990 ; Poulain, 2013) et reposent sur une logique d'association symbolique entre produit et contexte de production.

Avec intermédiaire, la confiance permise par la relation de face-à-face avec le producteur est mise en péril, et il y a donc une production plus abondante d'argumentaires et de « preuves » attestant de la qualité du travail des producteurs avec lesquels l'intermédiaire travaille (n'oublions pas qu'il y a toujours un double sens à cette qualité). Le recours à des représentations fermières, champêtres est toujours présent mais il s'accompagne d'argumentaires plus explicites, plus rationnels, portant par exemple sur la rémunération des producteurs ou leur participation à la gouvernance de la structure de commercialisation. Ce travail de production de garanties peut même aller jusqu'à faire « revenir » le producteur dans le face-à-face avec le consommateur, de manière occasionnelle dans le cadre d'animation en magasin ou de visite de la ferme.

3.2.1. La présence du producteur est un gage de confiance

Le sociologue de l'alimentation Jean-Pierre Poulain remarque que les filières agro-industrielles qui prennent en charge notre système alimentaire ont progressivement instauré une distance

entre les consommateurs et leurs aliments, qui n'est pas que la distance du nombre de kilomètres parcourus par les produits, ou celle du nombre d'opérateurs économiques qui séparent le consommateur du producteur agricole : c'est aussi une distance « cognitive ». La division du travail dans les filières et les différentes étapes de transport et de transformation qui caractérisent une part croissante des produits que nous consommons, en rendent la production de plus en plus opaque à notre compréhension, en dépit des mesures de réglementation sur l'affichage de la composition ou de la traçabilité par exemple.

Les circuits courts sont généralement présentés d'abord pour leurs bénéfices écologiques liés à la réduction des distances de transport, ou leurs bénéfices économiques permis par l'éviction de certains intermédiaires, en somme des dimensions relativement objectivables. Il y a cependant toujours débat quant à savoir si par exemple, en raisonnant pour une tonne de produits transportés, l'empreinte carbone de l'ensemble des flux en circuits courts est véritablement moindre que celle du transport de gros, ou encore si la rémunération des producteurs en circuits courts couvre suffisamment les coûts de production. Aussi nous resterons prudents en parlant de bénéfices supposés.

Mais les circuits courts raccourcissent également cette distance cognitive au produit, ou du moins le sentiment de cette distance. Car certes le fait d'acheter des pommes en circuits courts ne donne pas automatiquement accès à la compréhension de leur composition et de leur contexte de production. Encore moins aux effets à plus ou moins long terme de ce contexte de production sur la santé du consommateur (potentiel nutritionnel, absence de toxicité) et sur l'environnement (moindre bilan carbone, gain de biodiversité, absence de pollution des sols et des eaux). En revanche, le consommateur aura en théorie moins de difficulté à effectuer ce travail d'objectivation, car les lieux et les acteurs de son système alimentaire sont moins nombreux et plus accessibles.

Dans certains cas, le consommateur se rend lui-même sur le site de production qui est aussi le point de vente (vente à la ferme) afin de se faire un avis sur le contexte de production. Bien entendu, son expertise agronomique et la durée de sa visite sur la ferme lors de la vente sont généralement insuffisantes pour que cet avis soit fondé, et cet avis procède du fait d'associer

des lieux, des personnes, des outils et du matériel, des animaux et des végétaux (en bref ce que l'on peut appeler une « imagerie ») au produit qui a été acheté.

Dans les cas où la vente n'a pas lieu à la ferme, cette imagerie se condense principalement dans la figure du producteur avec lequel le consommateur entre en relation de face-à-face. D'autres éléments peuvent toutefois venir rappeler la ferme et le dispositif productif : le véhicule, le présentoir, le matériel de conditionnement des produits (caisses, sacs, emballages), des photos de la ferme, des animaux, des scènes de travail, une carte pour localiser les lieux, tout ce qui contribue à prolonger le contexte de production jusqu'au moment de la vente. Mais ces prolongements, pour ne pas dire ces preuves, de l'activité productive se font aussi à travers des discours qui ne sont pas seulement des descriptifs des produits mais aussi des narratifs de la production. Ces discours peuvent prendre une forme écrite, c'est-à-dire des encarts figurant à côté des produits ou directement sur l'emballage (ce que l'on retrouve aussi dans les circuits de distribution majoritaires) mais dans le cas de la vente directe les discours se diffusent directement de la bouche du producteur. Mieux, ils s'ajustent aux préoccupations des consommateurs qui ont ici un privilège qu'ils n'ont pas dans les autres formes de vente : poser des questions au producteur et recevoir des réponses personnalisées et personnalisées.

Le caractère privilégié de cette interaction, si fugace soit-elle, semble être un puissant facteur de confiance au point qu'il puisse primer toute autre forme d'objectivation de la qualité des produits. C'est ainsi chez les producteurs qui commercialisent en vente directe que l'on entend le plus souvent l'argument selon lequel pouvoir parler directement au consommateur permet de décrire leurs pratiques agricoles et de justifier de certaines contraintes techniques (recours aux produits phytosanitaires) ou de l'absence de méthodes labellisées (agriculture biologique). Les producteurs reconnaissent que les préoccupations environnementales, ou encore sur le bien-être animal, sont de plus en plus présentes dans la bouche des consommateurs. Mais ils indiquent aussi que les critères de leurs arbitrages pour acheter et revenir acheter sont multiples et ne recourent pas toujours les cohérences voulues par certains dispositifs de garantie.

Les entretiens de producteurs en vente directe rapportent ainsi les réactions de certaines catégories de consommateurs, qui se préoccupent de modes de production respectueux de l'environnement et questionnent volontiers le producteur à ce sujet, mais ne font pas confiance au label bio qu'ils considèrent comme une stratégie commerciale pour faire payer plus cher (cette défiance est notamment présente chez les franges âgées et/ou populaires de la clientèle). Les démarches qui consistent à garantir les qualités des produits par une labellisation (l'AB par exemple) présentent donc le risque de figer l'argumentaire et de passer à côté des motivations du consommateur. Les interactions possibles dans le cadre de la vente directe permettent de dérouler un argumentaire en temps réel et modulable selon les besoins, plutôt que d'avoir à en faire la synthèse *via* un encadré sur une étiquette ou l'apposition d'un label. Pour autant, il est manifeste que dans cette forme de relation, le consommateur s'en remet entièrement à un discours qu'il n'a pas les moyens de confronter. Dans le cadre d'un label ou d'une autre forme où l'objectivation de la qualité se trouve déléguée, le dispositif de confiance peut alors paraître désincarné, réifié, bureaucratique, mais il cesse d'être unilatéral. Il associe en effet un travail collectif préalable qui consiste en l'établissement d'un cahier des charges et un protocole de vérification.

Si la confiance dans la présence et le discours du producteur fonctionne si bien, c'est qu'elle repose en partie sur des mécanismes qui touchent à la psychologie et qu'un anthropologue comme Claude Fischler résume sous le terme de « principe d'incorporation », déjà traité par Claude Lévi-Strauss comme un cas de « pensée magique » (Fischler, 1994). Selon ce principe, on transfère dans un objet les caractères du contexte qui l'a produit. Ce principe fonctionne pour toute production mais il est particulièrement opérant en ce qui concerne l'alimentation ou encore la pharmacopée, car le transfert se fait ensuite du produit vers celui qui le consomme (on est ici sur le sens biologique de consommation). Le principe d'incorporation fonctionne en positif comme en négatif : on peut se sentir enrichi d'une consommation à laquelle est associée un contexte vertueux, et se sentir dégradé voire souillé par un produit rattaché à un contexte inquiétant ou hostile.

Si dans les filières agro-industrielles tout est mis en œuvre pour dissimuler voire travestir le contexte de production (par le recours à des visuels champêtres dans la publicité notamment) dans les circuits courts l'intérêt veut qu'il soit donné à voir et pourquoi pas mis en scène. Une

illustration de la force de ce principe d'incorporation est d'envisager que des producteurs commercialisent dans leur magasin à la ferme les mêmes légumes qu'ils écoulent en parallèle dans les filières longues. La pomme de terre vendue au détail par leurs soins dans leur petite échoppe adossée au corps de ferme paraîtra peut-être plus saine ou plus savoureuse que la même pomme de terre conditionnée en sacs pour être vendue en grande surface, sans autre rappel à son contexte de production que la mention du département d'origine. C'est pourtant, au plan sanitaire et nutritionnel, la même pomme de terre. Nous n'affirmons pas là que cette charge symbolique dépossède le consommateur de toute possibilité d'objectivation de ce qu'il mange ou de faire appel à d'autres critères de sélection (par exemple de bien avoir compris que c'est la même pomme de terre mais ne pas vouloir enrichir le transformateur et le distributeur) néanmoins nous pensons que cet imaginaire technique et humain fait toujours un peu partie du produit vendu. C'est d'ailleurs pour cela que la notion de « circuits courts » fonctionne dans le langage courant sans que l'on ait à entrer dans les soucis de définition que nous avons ici, car elle mobilise immédiatement un imaginaire qui tient lieu de garantie. Rappelons encore que le modèle français des AMAP s'inspire d'un précédent japonais qui porte le nom de « système *teikei* », une expression qui résume l'idée suivante : « *mettre un visage sur* » (Amemiya, 2011), et le fait que cette locution résume à elle seule cette forme de consommation engagée souligne que cette proximité au producteur agricole est une fin en soi.

Il faut enfin faire mention des systèmes où la mise en confiance va au-delà du discursif et du symbolique en dotant le consommateur de certaines connaissances utiles à son évaluation des conditions de la production. Il peut s'agir des ateliers de planification et des chantiers saisonniers qui sont proposés dans les AMAP pour associer les membres-consommateurs aux orientations productives, ou encore aux ateliers pédagogiques et visites de ferme dont certains producteurs assortissent leurs activités de vente à la ferme. Notons que dans ce cas le public concerné comporte aussi des enfants donc des consommateurs qui ne fixeront leurs choix d'approvisionnement que plus tard mais qui seront peut-être influencés par cette forme de socialisation.

La première promesse qui caractérise les circuits courts dans leur ensemble, qui les singularise par rapport aux autres systèmes agroalimentaires, est une promesse qui porte non seulement sur les qualités des produits échangés, mais sur la proximité à la production elle-même, ou *a*

minima au producteur, proximité dans laquelle réside, par principe d'incorporation, la démonstration des qualités en question.

3.2.2. Les intermédiaires doivent produire des garanties

Tout ce que nous venons de dire débouche sur un problème : la confiance induite par la relation de face à face avec le producteur, dont la figure permet à elle seule d'honorer la promesse de proximité, ne peut être entièrement opérante que dans les situations de vente directe. Dès que le producteur se fait moins présent, il y a un risque que cette confiance s'effrite. Or dans les cas de circuits courts avec intermédiaire, le fonctionnement du système implique un effacement et un éloignement du producteur, le contact avec le consommateur étant majoritairement pris en charge par l'intermédiaire de commercialisation. Si cette division des rôles permet de contourner certaines contraintes géographiques et logistiques, et ainsi de proposer des formes de circuits courts adaptées à d'autres pratiques de consommation et d'autres catégories de consommateurs, elle peut néanmoins mettre en doute la capacité des circuits courts concernés à concrétiser la promesse de proximité. L'opacité du contexte de production et les craintes quant à la qualité des produits sont de nouveau en jeu. De plus, rappelons que la valorisation de la proximité dans les circuits courts est étroitement liée à la dénonciation du pouvoir des intermédiaires dans les filières longues. Le retour des intermédiaires au sein des circuits courts, même s'ils sont de taille plus modeste et en nombre limité, réintroduit aussi une forme de suspicion quant à la nature de leurs intérêts et à la légitimité de leur position. Les deux facettes de la « qualité » du travail des producteurs sont donc remises en question dès lors que les producteurs sont à l'arrière-plan de l'échange.

C'est en tout cas un risque dont les intermédiaires du circuit court ont conscience, pour être eux-mêmes enclins à pointer cette faille chez les systèmes concurrents. Nous avons pu voir en fin de chapitre précédent que, pour se démarquer les uns par rapport aux autres, les intermédiaires des circuits courts n'hésitent pas à souligner les limites et les défauts des systèmes similaires, qui ne prendraient pas suffisamment en compte les intérêts des producteurs, ou manqueraient de transparence vis-à-vis du consommateur. Il leur faut toutefois éviter d'être à leur tour la cible de la même critique, et nous avons observé plusieurs éléments qui attestent de la vigilance dont les intermédiaires font preuve pour désamorcer la

potentielle méfiance des consommateurs.

Le premier marqueur de cette vigilance des intermédiaires réside dans une promesse de différence plus formalisée. Nous avons en effet remarqué que dans les circuits courts organisés par des intermédiaires, la spécificité des échanges en circuit court est davantage explicitée et fait l'objet d'une communication plus abondante. Ainsi, on va d'autant plus mettre en valeur la figure du producteur dans l'échange, et rappeler les bénéfices qu'il tire de ce mode de commercialisation, lorsque celui-ci n'est pas directement en relation avec le consommateur. Dans les situations de vente directe, ce sont surtout les produits et le contexte de production qui sont mis en avant, la singularité de la relation entre consommateur et producteur étant implicitement démontrée par la présence de ce dernier. Tandis que dans les situations avec intermédiaire, il faut continuer de montrer que le lien au producteur est différent d'avec les systèmes classiques, par conséquent les promesses portant sur la qualité des productions se doublent de promesses sur la qualité des relations, à la manière de ce que l'on peut observer dans le commerce équitable.

Des promesses appuyées par des dispositifs de garanties

Le second niveau de vigilance de la part des intermédiaires consiste à appuyer la promesse adressée au consommateur par un certain nombre de « garanties ». Ces garanties résident dans des règles de fonctionnement, des indicateurs chiffrés, des productions écrites ou visuelles qui ont pour but de compenser la mise en retrait des producteurs dans la relation d'échange, de gager que leur travail est de qualité et de témoigner que leurs intérêts sont bien pris en compte. Nous classons ces garanties en deux registres d'argumentation, qui visent l'un comme l'autre à ramener la figure du producteur dans l'échange mais ne mobilisent pas les mêmes ressorts de la confiance chez le consommateur. On trouve d'un côté le registre de « l'objectivation », dont le but est de convaincre du caractère équitable des relations entre producteur et intermédiaire, et de l'autre le registre de « l'incarnation » qui cherche à reproduire le sentiment de confiance qui se joue dans la vente directe et à lever l'opacité sur le contexte de production. Les dispositifs mis en place par les intermédiaires oscillent entre ces deux registres, comme on va le voir à travers l'exemple de plusieurs points de vente avec intermédiaire, qui ont des fonctionnements distincts mais qui ont recours à des techniques proches.

Les dispositifs visant à objectiver la position du producteur dans l'échange

Des garanties sur la rémunération des producteurs

La rémunération des producteurs à un prix « juste » ou « équitable » est au cœur de l'argumentaire en faveur des circuits courts. Les prix des produits en circuits courts sont censés refléter les intérêts économiques de chaque ferme, à la différence des filières longues où les prix sont d'abord déterminés par la stratégie commerciale et la compétitivité des entreprises situées en aval, les industriels et a fortiori les distributeurs. Les intermédiaires des circuits courts sont soucieux de montrer que les prix pratiqués dans leur point de vente sont construits sur la base des prix demandés par les producteurs, et que la part revenant à l'intermédiaire est modérée et surtout transparente. Cette démarche de transparence ne signifie pas seulement que le consommateur peut obtenir l'information de la part revenant à chaque acteur, mais que cette répartition fait l'objet d'une communication importante.

Chez SuperQuinquin, la transparence réside dans un principe simple : la coopérative applique une marge de 20 % sur tous les produits (avant application de la TVA), pour couvrir ses coûts de fonctionnement. Chaque coopérateur-consommateur peut ainsi connaître, pour chaque produit, le prix auquel la coopérative les achète. C'est une différence significative par rapport aux enseignes de la GMS, qui ont l'habitude de pratiquer des marges différenciées selon les produits, leur permettant ainsi de renoncer à leur marge pour rester compétitives sur certains produits d'appel, et de se rattraper en pratiquant une marge plus importante sur d'autres produits. Le principe d'une marge fixe permet donc de refléter plus fidèlement le prix d'origine des produits, toutes proportions gardées car la gamme n'est pas tout à fait la même que dans les supermarchés classiques, et la coopérative ne bénéficie pas des mêmes économies d'échelle que les enseignes qui négocient les prix par le biais d'une centrale d'achat.

La seconde justification de ce taux de marge uniforme est d'être en adéquation avec un autre principe fondateur de la coopérative : ne pas établir de hiérarchie ou de concurrence entre les types de produits¹¹¹ (conventionnels ou biologiques, locaux ou lointains, industriels ou

¹¹¹ L'idée avait pourtant été suggérée dans les premiers temps du projet, que la coopérative applique une marge plus forte sur les produits qui ont des externalités négatives (sociales et environnementales), et en parallèle pratiquer une marge moindre sur les produits plus « responsables » afin de les rendre plus abordables. Une telle

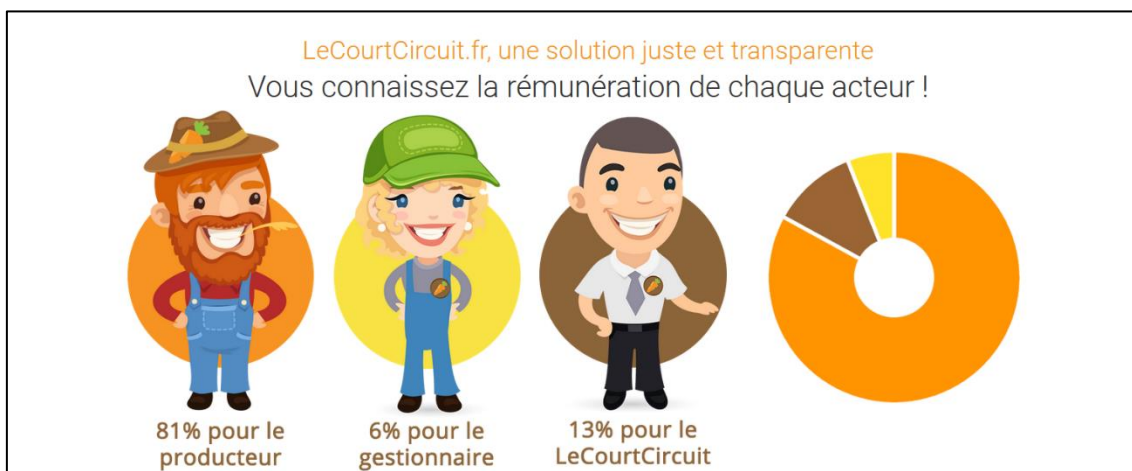
artisans) pour ne pas discriminer les coopérateurs sur la base de leurs comportements alimentaires. La démarche de garantie de SuperQuinquin sur les prix se résume à une règle simple, un pourcentage fixe facile à retenir pour les membres de la coopérative qui s'interrogent sur comment sont déterminés les prix. Mais dans d'autres points de vente, le partage de la valeur entre producteur et intermédiaire peut faire l'objet d'une communication plus appuyée.

Sur la page d'accueil des sites du Court Circuit et de La Ruche Qui Dit Oui, on trouve une illustration expliquant comment de quoi est composé le prix des produits vendus par la plateforme. Le texte qui l'accompagne reprend les arguments de la transparence et de la rémunération « juste », tandis que le schéma prend la forme d'un diagramme en camembert, pour bien visualiser l'importance de la part revenant au producteur. On remarquera que la répartition est dans le même ordre de grandeur que celle pratiquée par SuperQuinquin (80-20), à ceci près qu'il y a deux intermédiaires à rémunérer : l'intermédiaire de commercialisation (la plateforme) et l'intermédiaire logistique (le gestionnaire du point de retrait). En cas de point de retrait géré directement par un producteur (comme c'est majoritairement le cas chez Le Court Circuit), celui-ci cumule la part revenant au producteur et celle revenant au gestionnaire. Rappelons que dans ce système de commercialisation, c'est à proprement parler le producteur qui vend au consommateur, la plateforme et le gestionnaire du point de retrait sont payés sous la forme de commission¹¹².

politique aurait pu amener à ce qu'il y ait un plus faible différentiel entre les produits conventionnels/industriels et les produits plus qualitatifs, encourageant ainsi la substitution des premiers par les seconds. Elle a été écartée en raison de la difficulté à s'accorder sur les critères pour pénaliser ou valoriser un produit, et du caractère très normatif de la démarche.

¹¹² On peut trouver dans une autre section du site, le détail des activités du Court Circuit financées par la commission : <https://lecourtccircuit.fr/index.php?controller=commentcamarche>.

Figure 16 : la garantie de rémunération des producteurs chez Le Court Circuit.



Source : Page d'accueil du site du Court Circuit (dernière visite au 31 juillet 2023)

Figure 17 : la garantie de rémunération des producteurs chez La Ruche Qui Dit Oui.



Source : Page d'accueil du site de La Ruche Qui Dit Oui (dernière visite au 31 juillet 2023)

Chez Otera, on retrouve aussi des camemberts pour représenter la répartition du prix, qui figurent sur les fiches explicatives associées à chaque produit. Sur ces panneaux, on trouve d'autres indications comme la localisation de la ferme et sa distance par rapport au magasin. Contrairement aux exemples précédents, la part revenant à chaque acteur n'est pas fixe et fait l'objet d'une négociation d'un produit à l'autre, mais Otera s'engage à ce que le producteur soit rémunéré au minimum à hauteur de 60 % du prix de vente final. Les termes du partage sont donc un peu moins favorables au producteur, mais approvisionner Otera permet aussi de vendre des volumes plus importants, et d'avoir l'exclusivité sur un type de produit (pour rappel, chaque magasin Otera travaille avec un fournisseur unique pour un même produit).

Figure 18 : la garantie de rémunération des producteurs chez Otera.

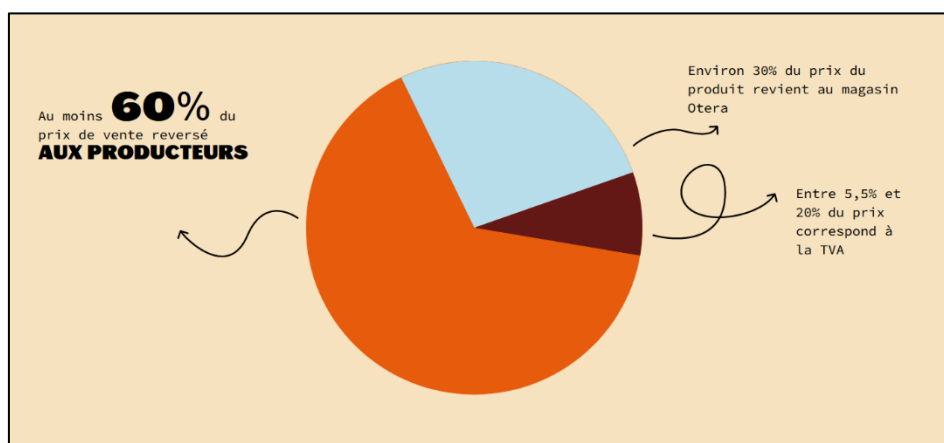


Figure 19 : exemple de « fiche produit » chez Otera.



Source : <https://www.otera.fr/>

La transparence ne dit pas tout.

Il y a des limites à cette politique de transparence. Le consommateur est en théorie assuré de connaître le prix payé au producteur, pour autant il n'a pas davantage de clés pour savoir de quelle manière le producteur détermine son prix, ni si celui-ci est suffisamment rémunérateur. Or on sait que même en l'absence d'intermédiaire, les prix fixés par les producteurs ne couvrent pas toujours l'ensemble des charges du budget de la ferme, comme les coûts de

production, les salaires et les investissements. Fréquents sont les producteurs qui concèdent fixer les prix de leurs produits en tenant d'abord compte de ceux pratiqués dans les points de vente environnants, qu'il s'agisse des autres producteurs en vente directe ou des enseignes de GMS. L'enjeu étant de ne pas paraître trop cher par rapport au reste de l'offre alimentaire locale, notamment vis-à-vis d'une clientèle populaire et/ou de voisinage, qui s'approvisionne en circuit court par commodité. À l'inverse les producteurs reconnaissent aussi pratiquer des tarifs avec une marge importante par rapport au prix de revient, dans les contextes où la clientèle est davantage disposée à payer (zones touristiques, quartiers cossus).

Cette parenthèse nous rappelle que les prix fixés par les producteurs restent soumis à beaucoup de variabilité et d'opacité. La transparence sur laquelle communiquent les intermédiaires porte uniquement sur leur propre marge, car c'est la répartition entre producteur et intermédiaire dans la composition du prix qui cristallise la question de la juste rémunération.

De plus, des garanties sur l'équité et la transparence dans le cadre des relations en cours n'excluent pas que des rapports de force aient eu lieu antérieurement, notamment au moment de la sélection des producteurs avec qui les intermédiaires travaillent. On a vu plus haut que les intermédiaires pouvaient se refuser à travailler avec certains producteurs en fonction de critères comme la fréquence de livraison ou le conditionnement des produits. Mais à ces considérations techniques s'ajoutent des considérations commerciales, car les intermédiaires sont également attentifs au prix final que le consommateur va payer. Cela peut conduire à ne pas retenir certains producteurs après les avoir démarchés car les prix qu'ils demandent pour leurs produits ne correspondent à ce qui est voulu pour constituer la « gamme » du point de vente.

Ainsi, il convient d'avoir à l'esprit que si les producteurs qui commercialisent *via* un intermédiaire du circuit court paraissent bénéficier de conditions favorables (leurs produits sont vendus au prix qu'ils fixent et ne sont pas mis en concurrence avec ceux d'autres producteurs), ce partenariat est le fruit d'une sélection qui fait reposer sur les producteurs le soin d'avoir des tarifs attractifs.

Des garanties sur la participation des producteurs

Le caractère équitable des relations entre producteurs et intermédiaires ne réside pas uniquement dans la question de la rémunération. Il s'exprime également dans la participation des producteurs à la gouvernance du point de vente, ou de certains aspects de son fonctionnement. Cette participation peut être plus ou moins importante selon les points de vente. Chez Otera, les producteurs de chaque magasin sont réunis une fois par an pour partager leurs avis sur leurs relations avec l'enseigne, et faire des suggestions quant aux orientations du magasin. Ils sont notamment consultés pour l'identification de nouveaux producteurs, dans une démarche de cooptation.

Au sein du Court Circuit, on a vu que les producteurs étaient organisés par secteur géographique et étaient consultés pour organiser la logistique des points de retrait de leur secteur. Cette dose d'autogestion par les producteurs répond à plusieurs logiques : que les producteurs se sentent impliqués dans le fonctionnement du point de vente, qu'ils se rencontrent et s'inscrivent dans une dynamique collective, et enfin qu'ils parviennent à l'organisation la plus efficiente pour chaque secteur géographique plutôt que de leur imposer un protocole uniforme. En revanche, pour d'autres aspects comme le fonctionnement de l'application de commande, ou la communication de l'entreprise, les décisions restent l'apanage des salariés du Court Circuit.

Enfin, dans des systèmes comme Biocoop ou la coopérative Norabio qui commercialise les Biocabas, les producteurs occupent une position plus centrale dans la gouvernance. Bien que ces structures soient des intermédiaires de commercialisation, leur conseil d'administration est composé pour tout ou partie de producteurs élus parmi les adhérents. Le fait que la structure soit dirigée par des représentants des producteurs ne garantit pas pour autant que les décisions qui sont prises correspondent aux intérêts de l'ensemble des producteurs, mais cela rend tout de même leur fonctionnement spécifique par rapport aux entreprises de la distribution dans les filières longues.

La transparence sur la gouvernance est moins mise en avant dans la communication adressée au consommateur que celle portant sur la rémunération, peut-être parce qu'elle est plus

délicate à représenter visuellement, ou parce que les consommateurs y accordent moins d'importance. Elle s'inscrit cependant dans le registre de l'objectivation de la position des producteurs vis-à-vis des intermédiaires. De plus, elles représentent également une forme d'extension d'activité pour les producteurs, à des degrés variables selon le niveau de participation concédé par les intermédiaires.

Les dispositifs visant à incarner la figure du producteur dans l'échange

On voit avec les exemples liés à la gouvernance et à la rémunération des producteurs que ce sont des règles de fonctionnement érigées en éléments de communication. Mais on trouve aussi des garanties qui s'inscrivent dans une démarche de communication plus stricte. Elles portent non plus sur les relations entre producteur et intermédiaire, mais sont centrées sur le producteur et le contexte de production, dans l'objectif de le rendre visible auprès du consommateur, de « mettre un visage » sur le producteur comme il en va dans les systèmes reposant sur la vente directe. Pour cette raison, on va parler de garanties qui relèvent de « l'incarnation » plutôt que de l'objectivation, même si elles fournissent aussi au consommateur des informations objectives, comme la localisation de la ferme ou la composition du collectif de travail.

Mettre en récit les producteurs

La forme la plus courante de mesure mise en place par les intermédiaires pour rendre visibles les producteurs consiste à leur consacrer de courtes fiches de présentation. Elles peuvent être présentes dans les points de vente de type magasin, sous forme d'affiches et de panonceaux qui complètent les étiquettes pour donner davantage de contexte aux produits. Mais c'est surtout sur les points de vente en ligne des circuits courts de type plateforme que l'usage de ces « fiches profil » est généralisé. En effet, avec un espace de vente dématérialisé, il n'est pas possible d'avoir les produits sous les yeux, de les manipuler, ni d'obtenir des informations de la bouche du producteur ou même d'un vendeur en magasin. Un certain nombre de mécanismes de mise en confiance dont nous avons montré le rôle dans la vente directe risquent alors de ne pas fonctionner. Parcourir les sites de ces plateformes met en évidence le recours à d'autres ressources discursives ou symboliques. L'environnement numérique permet

d'associer aux produits davantage d'informations que ce qui est possible sur un panneau ou une étiquette, notamment des informations sur le contexte de production et le ou les producteurs. Des descriptifs sous forme de fiches, fournissant des détails sur la biographie des producteurs, leurs motivations et leurs méthodes de travail, sont accessibles en cliquant sur les liens figurant aux côtés de chaque produit vendu par ces producteurs.

Les producteurs qui vendent avec le Court Circuit ou la Ruche Qui Dit Oui sont encouragés à rédiger leur fiche de présentation, tandis que chez Mes Voisins Producteurs, elle est écrite par un salarié de la plateforme, qui la fait ensuite valider par le producteur. Ces textes sont courts, entre 5 et 20 lignes, et fournissent donc une quantité limitée d'information. En revanche, on peut remarquer une régularité dans la nature des informations mises en valeur d'un texte à l'autre, de même que dans la structure globale du texte. Les premières lignes du texte ont toujours pour objet de situer l'année d'installation du ou des producteurs sur la ferme. Le contexte de l'installation peut être étoffé soit sous l'angle de la transmission (le contexte est alors centré sur la ferme, sur l'ancienneté de son implantation et sur sa dimension familiale par la succession des générations), soit sous l'angle de la bascule biographique (la description est cette fois centrée sur l'itinéraire du producteur, ses expériences antérieures et les motivations de son installation ; cet axe concerne surtout les producteurs qui ont fait une reconversion vers l'agriculture à partir d'un autre domaine d'activité)

Ensuite, les résumés décrivent, avec un niveau de détail très variable, l'orientation productive de la ferme et les manières de produire. Il y a tout de même une constante : la présentation vise davantage à exprimer la « démarche » du producteur que la compréhension du système productif dans son ensemble. Les phrases mettent l'accent sur l'intentionnalité, donc sur la personne du producteur, animée par le désir de fournir un travail de qualité, pour le consommateur mais aussi pour sa propre satisfaction. Ici aussi il y a deux axes possibles : soit la démarche insiste sur le soin accordé à la qualité du produit vendu (l'argument est plus fréquent pour les produits qui nécessitent une transformation), soit elle porte sur la responsabilité sociale et environnementale et sur les externalités positives de la production (réduction des intrants, utilisation économe des ressources, sauvegarde de la biodiversité)

Il est entendu que des dispositifs comme les biographies de producteurs, ou les « reportages à la ferme » pratiqués dans les premières années de la coopérative SuperQuinquin, communiquent aux consommateurs des éléments factuels, comme la localisation de la ferme, la taille des surfaces ou du cheptel, le nombre de personnes travaillant sur la ferme, etc. Mais ces informations ne sont jamais données seules (elles pourraient être listées de manière brute, sous forme de fiche technique) et sont insérées dans un narratif donc l'objectif est la personnification du producteur. En effet, ces courtes présentations sont construites de manière à restituer en premier lieu une histoire et une démarche (le plus souvent individuelle, mais parfois collective), ceci en insistant sur les expériences (métier exercé antérieurement, événement marquant), sur les motivations et sur les ressentis. C'est pour cette raison que ces garanties reposent d'abord sur un travail de « mise en récit » (le terme anglais de *storytelling*, appartenant aussi au lexique du marketing, est le plus adéquat) centré sur la personne du producteur, et misent sur la confiance suscitée par la personnalisation, à l'instar de ce qui se joue dans la vente directe.

Mettre en scène les producteurs

Incarner la figure du producteur est bien évidemment facilité par le recours à des éléments visuels. Quoi de plus simple, pour que le consommateur identifie le producteur, que de lui montrer directement ? Les photos qui accompagnent le texte dans les fiches profils de producteurs, ou les reportages à la ferme, méritent à leur tour un commentaire. Elles présentent elles aussi des récurrences dans la manière de représenter les producteurs agricoles et le travail agricole.

Le travail de communication visuelle¹¹³ semble être un critère très important du dispositif commercial des points de vente exclusivement en ligne de type plateforme, comme pour conjurer une double distance : distance au producteur due à l'existence d'un intermédiaire,

¹¹³ On pense en premier lieu aux exemples que nous avons donné de représentations des producteurs, des produits et des espaces de travail, à travers des photos ou des vidéos. Mais l'on peut aussi noter le soin apporté à tous les autres éléments qui font « l'identité visuelle » du point de vente, comme les illustrations, les schémas, les pictogrammes ou encore les jeux de couleurs utilisés. Par exemple, le vert est la couleur associée à l'agriculture biologique et c'est la plus utilisée dans les logos des enseignes qui vendent uniquement des produits bio. En revanche, dans les points de vente dont l'argumentaire repose d'abord sur le « circuit court » et le « local », on trouvera plus fréquemment le jaune, l'orange et le marron, des couleurs qui évoquent l'agriculture sans évoquer l'écologie.

comme avec les intermédiaires de type magasin, mais aussi distance au produit lui-même, contrairement à un point de vente physique où le consommateur a les produits sous les yeux.

Les plateformes approfondissent sur internet une tendance déjà relevée dans la vente physique : donner du contexte au produit par des appendices visuels et textuels. Vendre en circuit court c'est vendre au moins autant le contexte de production que le produit lui-même. Cette logique est d'autant plus flagrante dans le cadre de la vente par les plateformes, que le produit n'est pas encore présent au moment de l'échange.

Les intermédiaires de commercialisation peuvent créer eux-mêmes ces éléments de mise en contexte, comme on le voit avec les fiches profil ou les reportages à la ferme, mais ils peuvent aussi utiliser des ressources déjà produites par les producteurs ou par des tiers, comme des articles parus dans la presse locale, des vidéos promotionnelles, des galeries de photos ou des pages sur les réseaux sociaux.

Faire revenir les producteurs dans l'échange

La garantie d'incarnation la plus aboutie consiste à restaurer temporairement les interactions en face-à-face entre producteurs et consommateurs, de sorte que le producteur soit non seulement visible mais bel et bien présent, à la manière de la vente directe, et que cela active le même sentiment de confiance chez le consommateur. On a vu plus haut que la présence du producteur pouvait être induite par le fonctionnement de certains points de vente malgré la présence d'un intermédiaire, en particulier avec les plateformes de commande. C'est le cas du Court Circuit et de La Ruche Qui Dit Oui qui délèguent aux producteurs et aux gérants de points de retrait la distribution des produits, tandis que la plateforme prend en charge la vente. Les producteurs sont présents à tour de rôle lors de la remise des produits aux consommateurs, voire certains points de retrait sont directement gérés par un producteur. Sur leurs sites respectifs, ces deux intermédiaires font valoir le même argument : venir chercher son panier, c'est l'occasion de rencontrer les producteurs. Les consommateurs qui se posent des questions sur les méthodes de travail des producteurs, ou sur l'équilibre de la relation qui les lie à la plateforme, auraient ainsi l'occasion de s'en enquérir directement auprès d'eux.

Le contact entre producteurs et consommateurs peut également avoir lieu à travers des activités qui ne relèvent pas directement de la distribution des produits, mais sont organisées en parallèle sous la forme d'animations. Sur le site de Otera, on peut lire que « *Nos magasins sont des points de rencontre entre producteurs et clients engagés lors de dégustations, ateliers, événements* ». En effet, des animations ont lieu chaque semaine en magasin, où les producteurs participent à tour de rôle. Ils peuvent ainsi directement faire la promotion de leurs produits et répondre aux questions des consommateurs. Il y a également un événement annuel, la « fête des producteurs¹¹⁴ » où tous sont présents en même temps et tiennent des stands à proximité des rayons où se trouvent leurs produits. Les producteurs qui commercialisent avec Otera s'engagent à se rendre disponible quelques demi-journées dans l'année pour assurer cette présence en magasin. À SuperQuinquin, la commission « vie des rayons » organise tous les mois des animations similaires autour de la découverte de quelques producteurs et de la dégustation de leurs produits.

Ces temps de rencontre reproduisent en quelque sorte le contexte de la vente directe, par exemple une situation de vente sur le marché, à ceci près que la finalité n'est pas directement l'échange marchand, puisque les produits sont disponibles en magasin indépendamment de la présence du producteur. Cette forme de garantie est sans doute celle qui révèle le mieux la tension à résoudre pour les circuits courts où le producteur n'est pas présent, puisqu'il s'agit de faire revenir le producteur dans une relation de vente dont la configuration avec intermédiaire a pourtant pour but de l'en décharger. Lors des animations en magasin, la présence du producteur au sein du point de vente n'est pas requise par des contraintes d'ordre pratique, mais par le besoin d'honorer la promesse de proximité.

La garantie d'incarnation s'impose aussi dans les formes sans intermédiaire

On peut observer que ces logiques et ces techniques visant à garantir une relation singulière et incarnée entre producteur et consommateur ont également cours dans les systèmes en vente directe, même si leur emploi est moins systématisé. Dans les points de vente à la ferme

¹¹⁴ J'ai assisté à l'une de ces fêtes dans le magasin de Villeneuve d'Ascq. Lors de cet événement, la présence des producteurs se double d'une mise en scène « champêtre » : il y a un enclos avec de la paille et des animaux dans le hall du magasin, des ballots de paille et des engins agricoles sur le parking.

ou les étals des producteurs sur les marchés, on trouve aussi des affichettes et des prospectus qui, en plus de quelques informations pratiques (tarifs, localisation de la ferme, horaires d'ouverture du point de vente), présentent l'histoire de la ferme et la démarche du producteur. Nombreux sont les producteurs qui disposent d'un site internet ou d'un compte sur un réseau social, à travers lequel ils diffusent des contenus écrits, des photos et des vidéos. Autant de supports où l'on peut, comme chez les intermédiaires, constater des régularités dans le choix des mots et des images pour mettre en récit et mettre en scène le travail agricole.

L'entretien de ce sentiment de proximité est d'autant plus important lorsqu'on se trouve dans des situations ambiguës de la vente directe où il y a tout de même une forme d'intermédiation et un risque d'effacement du producteur. C'est notamment le cas des magasins de producteurs, où la commercialisation se fait par le biais d'un collectif et surtout par un dispositif de vente qui s'inspire du supermarché, raison pour laquelle la relation de proximité paraît peut-être moins évidente aux yeux du consommateur et doit être rappelée.

Si l'on se rend sur les sites internet des trois magasins de producteurs de la métropole, Com' à la Ferme, Talents de Fermes et Au Panier Vert, on trouve une section appelée « Nos producteurs » avec, comme dans le cas des plateformes, une fiche profil pour chaque adhérent. Les narratifs qui figurent sur ces fiches sont construits de manière très similaire aux portraits de producteurs que l'on trouve sur les sites des plateformes. La présentation a toujours pour point de repère l'année d'installation du ou des chefs actuels de l'exploitation, moment fondateur à la suite duquel d'autres temps forts et d'autres aspects de la vie de la ferme sont développés.

On retrouve d'abord la thématique de la transmission et du caractère « familial » de l'exploitation, qui peut être développée soit par l'historique de la ferme avant l'installation et le rôle des générations antérieures, soit par l'élargissement du collectif de travail après l'installation (dans le cadre du couple ou de la fratrie). L'idée de transmission concerne tout autant la ferme comme outil de travail que des choses plus abstraites comme le savoir-faire ou l'amour du métier. Les autres thématiques abordées sont celles de l'évolution des activités de la ferme vers la vente en circuit court (ouverture d'un point de vente, création d'un atelier

de transformation) et celle des emplois créés par l'activité de la ferme. On remarquera que dans cette perspective la mise en récit du producteur se confond avec la mise en récit de l'entreprise qu'il dirige, puisque le narratif insiste sur les grandes étapes de développement de la ferme, le champ lexical de l'innovation et de l'adaptation étant par ailleurs très présent.

Enfin, de manière moins systématique, les articles décrivent les méthodes de production. Quelques ordres de grandeur sont parfois donnés (nombre d'hectares cultivés, taille du cheptel) mais la description met moins l'accent sur une vue d'ensemble de la ferme que sur quelques techniques en particulier. Les plus fréquemment mentionnées sont, pour les cultures, toutes les techniques impliquant une réduction d'intrants, et pour les animaux, l'alimentation (fourrages produits sur la ferme) et l'accès à l'extérieur. Le travail avec des races ou des variétés traditionnelles de la région est également mis en avant.

Les photos qui accompagnent les narratifs reposent elles aussi sur les codes de la mise en scène du « champêtre » déjà évoqués plus haut : les producteurs sont le plus souvent photographiés au milieu des cultures ou des animaux d'élevage, selon le type de produit qu'ils commercialisent, ou dans une moindre mesure, au sein de leur local de transformation ou devant leur point de vente à la ferme. Dans ce second cas, ce sont les produits qui sont mis en valeur sur la photo à la place du contexte de production (casiers de légumes, assortiments de fromages ou de charcuteries, miel, pain, bière).

On peut toutefois remarquer une légère différence dans la mise en scène, en ce que les producteurs ont une pose plus statique (ils sont debout ou accroupis, face à l'objectif), tandis que les photos trouvées sur les sites du Court Circuit ou de mes Voisins Producteurs ont, par les choix de cadrage et de posture, un caractère plus dynamique. Elles représentent davantage des scènes de travail « en action » : les producteurs désherbent, portent des caisses de légumes, donnent à manger aux animaux, et ne regardent pas l'objectif. La mise en scène paraît donc plus travaillée, et il est probable que la formation et la sensibilité des intermédiaires en matière de communication expliquent ces variations esthétiques.

Sur le site du Panier Vert, la démarche de présentation est poussée un cran plus loin, sous la

forme de courtes vidéos de deux à trois minutes durant lesquelles le producteur répond à quelques questions. Les questions sont les mêmes d'une interview à l'autre : on demande au producteur de se présenter, puis de raconter depuis quand il travaille avec le Panier Vert et pourquoi la commercialisation en circuit court présente un intérêt pour lui. Enfin, on lui demande de parler de ses produits et de ses méthodes de production. Quelques scènes présentant des situations de travail sont insérées dans le montage et illustrent les descriptions faites par le producteur. La trame de ces interviews filmées fait ressortir les mêmes éléments que les présentations écrites : l'attachement à un lieu et un outil de travail, le fait de savoir s'adapter tant sur le plan des techniques de production que des modes de commercialisation, l'engouement pour les dynamiques collectives et la proximité avec les consommateurs.

Pour finir, à côté des photos et des présentations rédigées, les fiches profils de producteurs mettent en avant quelques informations synthétiques qui méritent notre attention. Sur les sites du Panier Vert et de Talents de Fermes, un pictogramme indique la distance kilométrique entre la ferme et le point de vente, à la manière de la signalétique dans les magasins Otera. Pour les producteurs du Panier Vert, leur fiche précise aussi leur ancienneté au sein de cette coopérative agricole (pour rappel, le Panier Vert est le plus vieux des trois magasins de producteurs de la métropole) ainsi que le nombre d'emplois présents sur la ferme. On voit que les indicateurs mis en avant ne renseignent pas le consommateur sur les caractéristiques techniques de la production, mais plutôt sur l'ancrage territorial de la ferme : proximité et ancienneté par rapport au point de vente, emplois créés par l'activité. Dernier point d'intérêt, sur les fiches de Talents de Fermes est précisée la plage horaire durant laquelle les producteurs effectuent leur permanence hebdomadaire, accompagnée de la mention « Rencontrez-les ».

Rappelons que dans les magasins de producteurs, les associés se relaient lors de permanences hebdomadaires pour faire fonctionner le magasin que par ailleurs ils détiennent et administrent collectivement. Ce principe d'organisation est préféré à une équipe en magasin qui serait entièrement salariée, ceci afin de maintenir une cohésion entre les associés et limiter les frais de fonctionnement, mais aussi pour que les consommateurs aient l'occasion de rencontrer les producteurs, une forme de promesse qui doit être tenue : « *C'est pour ça qu'au magasin Com' à la Ferme, on insiste pour que ce soit le chef d'exploitation qui vienne faire sa permanence pour parler aux gens, plutôt que d'envoyer un salarié* » (Éric, producteur associé)

chez Com' à la Ferme et producteur déposant chez Talents de Fermes et Le Panier Vert, entretien n° 16).

Ces observations faites sur les magasins de producteurs nous conduisent à conforter l'idée qu'être dans une situation objective de vente directe ne suffit pas à satisfaire la promesse de proximité, il faut que la présence du producteur soit incarnée et s'exprime en respectant certains codes de la mise en récit et de la mise en scène du travail de producteur agricole.

Les garanties comme travail de « qualification » des produits en circuits courts

Le concept d'agencement marchand accorde de l'importance au travail de qualification des biens et des usages des biens, qui consiste à attacher des propriétés aux produits tout en construisant l'attachement des consommateurs à ces propriétés. Les promesses de différence et les dispositifs de garanties qui les complètent relèvent pleinement de cette démarche. Ils signalent la spécificité des produits, et des points de vente où l'on trouve ces produits, tout en sensibilisant le consommateur à l'intérêt de cette spécificité. Il est intéressant de noter que dans les circuits courts, contrairement à la plupart des marchandises on ne cherche pas à effacer le contexte de production, mais au contraire à le garder attaché au produit (bien que non sans une certaine mise en scène) comme garantie de sa qualité.

La production de garanties sur le travail des producteurs trouve donc sa place parmi les « activités de l'aval » mises en évidence précédemment. Rapportées à d'autres activités comme la logistique ou la transformation, ces garanties sont des contraintes qui pèsent de manière plus diffuse sur le fonctionnement des points de vente. Certaines correspondent à des règles formalisant les rapports entre producteurs et intermédiaires, comme la participation des producteurs à des espaces de gouvernance, tandis que d'autres relèvent surtout de la communication, comme les biographies de producteurs ou les animations en magasin. Néanmoins, toutes ces mesures participent à la concrétisation de la promesse de proximité, et selon les cas à l'extension du travail des producteurs. Ce sont donc des dispositifs avec une matérialité faible mais une centralité forte au sein des agencements marchands avec intermédiaire.

3.2.3. Promesses, certifications, garanties : la question de la délégation de confiance dans les circuits courts

Contrairement aux promesses de différence qui concernent les modes de production, ou aux promesses qui concernent les filières du commerce équitable, il n'y a pas de systèmes de labellisation dans les circuits courts. Tout juste y a-t-il une définition officielle, que les consommateurs connaissent peu et qui selon les cas est sujette à interprétation. On peut voir dans certains dispositifs comme les projets alimentaires territoriaux, les débuts d'une dynamique de labellisation, mais les PAT ne portent pas exclusivement sur la promotion des circuits courts. Pour l'heure, les consommateurs des circuits courts n'ont à leur disposition pour contrôler le contenu des promesses, que les garanties que les producteurs et les intermédiaires veulent bien produire eux-mêmes.

C'est donc une particularité des circuits courts en tant que systèmes alimentaires alternatifs que d'avoir une délégation de confiance qui restent largement fondée sur la personnalisation des interactions, dans le cas de la vente directe bien sûr mais aussi par les différents dispositifs mis en place par les intermédiaires afin de ramener la figure du producteur dans l'échange. Les garanties dans les circuits courts ont ainsi une dimension plus « incarnée » par rapport aux systèmes reposant sur l'apposition d'un label, mais elles ont aussi un caractère plus discrétionnaire.

Les dispositifs de garantie que les intermédiaires adressent aux consommateurs ne sont pas des protocoles ou des cahiers des charges qui permettraient un examen méthodique de tout ou partie de l'activité de la ferme, ou du circuit de commercialisation. Ce sont des engagements qui portent soit sur quelques règles de fonctionnement érigées en signes distinctifs (la transparence sur le taux de marge, la distance maximale d'approvisionnement), soit sur la notion plus diffuse de présence du producteur. Dans ce second cas, c'est le producteur lui-même qui apporte des garanties, comme dans les différentes formes de vente directe.

Ainsi il est intéressant de voir que dans les cas de circuit court avec intermédiaire, on a une délégation de certaines activités d'ordre pratique des producteurs vers les intermédiaires, mais on a aussi une délégation en sens inverse, par les intermédiaires qui reportent sur les

producteurs le soin d'être, au bout du compte, l'incarnation de la promesse qu'ils ont eux-mêmes émise.

En plus de la prise en charge des activités de l'aval permettant de relier production et consommation sur un plan pratique, matériel, les circuits courts se caractérisent aussi par la mise en œuvre d'une promesse de proximité, qui est un puissant moteur de captation de la clientèle (en ce sens, les promesses sont comprises dans les agencements marchands) mais qui a besoin de garanties pour ne pas se dissiper. Dans les situations de vente directe, la présence du producteur et la possibilité d'interagir avec, tiennent lieu de garantie. Dans les systèmes avec intermédiaires, ces garanties doivent se déployer dans d'autres supports, et s'inscrivent dans la matérialité du point de vente.

3.3. L'intermédiation, une tension motrice de la diversité dans les circuits courts

Les circuits courts sont pris dans l'équation suivante : d'un côté, il faut mettre en œuvre le rapprochement entre producteurs et consommateurs sur un plan pratique, matériel, d'un autre côté il faut mettre en scène cette proximité dans le cadre d'un argumentaire commercial et politique. Ces deux niveaux d'enjeux, le premier portant sur la construction d'une proximité physique et fonctionnelle, le second sur la construction d'une proximité symbolique et relationnelle, s'articulent autour d'un même objet : le travail des producteurs. Dans le premier axe, ce travail est en jeu en tant que condition (support) de l'échange ; dans le second axe, le travail est en jeu en tant que contenu (cible) de l'échange.

Or la densité des activités de l'aval porte en elle la tentation de l'intermédiation. Les intermédiaires tirent leur épingle du jeu de leur capacité à produire des agencements marchands qui vont pouvoir capter davantage de consommateurs, ou d'autres catégories de consommateurs. D'autre part, ils légitiment leur présence en ce qu'ils proposent aux producteurs une délégation de ce travail de l'aval. Ce faisant, la présence des intermédiaires vient mettre en tension la promesse de différence basée sur la proximité avec le producteur. L'intermédiation apporte de la flexibilité opérationnelle aux circuits courts, mais elle en fragilise la réputation et doit pour compenser produire des garanties. Le développement des circuits courts peut donc être compris comme un mouvement dialectique, où intermédiation

et construction de la proximité s'entretiennent réciproquement. La zone d'ombre au cœur de ce mouvement est le travail des producteurs, qui fait l'objet de beaucoup de discours (y compris de la part des producteurs eux-mêmes) mais qui a finalement peu de visibilité, a fortiori le travail qui permet de passer de l'amont à l'aval.

3.3.1. La dialectique de l'intermédiation

Dans les circuits courts, si les acteurs industriels et commerciaux habituellement situés « en aval » de la production agricole dans les filières longues sont absents, il y a néanmoins persistance d'une partie de leurs fonctions : façonner des biens alimentaires à partir d'une production agricole, qualifier ces biens, les mettre en circulation, organiser leur rencontre avec les consommateurs, pour reprendre le vocabulaire des agencements marchands. Satisfaire ces différentes fonctions propres à tout agencement marchand implique des activités concrètes, qu'on a choisi d'appeler les « activités de l'aval » par analogie avec les filières longues.

La définition et la répartition de ces activités de l'aval entre les producteurs, les intermédiaires, et même dans certains cas les consommateurs, ne sont pas fixes et dépendent à la fois de l'orientation productive de la ferme (notamment pour les activités de transformation) et du type de circuit court par lequel elle commercialise. Ces activités prolongent le travail du producteur, soit parce qu'il les prend en charge directement, soit parce que la délégation d'une partie de ces tâches à un intermédiaire implique en contrepartie d'autres tâches.

Les variations autour de cette division du travail « de l'aval » sont à la fois un résultat et un facteur de la différenciation des formes de circuits courts. En effet, ces variations sur le plan pratique peuvent être accompagnées par des arguments qui relèvent du positionnement politique (« c'est plus accessible », « c'est plus équitable »). Il y a donc des liens entre la dimension « morphologique » et la dimension « politique » des circuits courts. La forme que prend leur organisation matérielle est une tentative de mettre en œuvre le contenu de leur promesse, même si cette mise en œuvre est aussi tributaire de contraintes plus prosaïques.

En contrepartie, chaque organisation engendre des problèmes d'ordre fonctionnel et/ou politique : charge de travail, fluidité des approvisionnements, accessibilité pour les

consommateurs, effacement du producteur dans l'échange. Ces problèmes, qui parfois ne surviennent que lorsque le fonctionnement d'une forme de circuit court s'inscrit dans la durée ou bien change d'échelle, suscitent en retour de nouvelles promesses qui fondent une différenciation. Ces nouvelles propositions consistent moins en une remise en cause globale des systèmes testés jusqu'alors, qu'à un travail de correction et d'adaptation, par l'ajout de fonctionnalités empruntées à d'autres circuits courts mais aussi au système alimentaire dominant.

Ce faisant, ce processus de différenciation des formes de circuits courts *entre* elles, quitte à réintroduire des caractéristiques des filières longues, comme une gamme abondante de produits transformés, un magasin avec une large surface commerciale et un grand parking, ou un service de livraison à domicile, participe de la mécanique d'hybridation et de la difficulté à évaluer la dimension alternative sur lesquelles s'accorde la littérature. Par ces observations, on souhaite ainsi souligner que l'hybridation n'est pas un mouvement univoque, résultant de la pénétration du marché des circuits courts par les acteurs des filières longues, ou de l'inéluctable institutionnalisation des alternatives. L'hybridation est aussi le fruit d'une dynamique plus subtile, qu'on qualifiera de *relation dialectique* entre les *modalités pratiques* et les *finalités politiques* des échanges en circuits courts.

En résumé, les circuits courts sont des agencements marchands qui prennent des formes différentes, lesquelles sont le produit à la fois de l'organisation des relations entre acteurs (aspect morphologique) ainsi que de la politisation de ces relations dans des promesses et des valeurs (aspect politique). À noter que ces aspects s'alimentent réciproquement, les choix d'organisation se voulant le reflet d'objectifs politiques et les promesses politiques portant généralement sur la nature des relations. Chaque agencement implique des variations dans la division du travail entre producteur et intermédiaire du circuit court, autour des fonctions laissées vacantes par l'absence des intermédiaires industriels et commerciaux des filières longues. Parmi ces fonctions, c'est la prise en charge des activités de distribution qui occasionne le plus de variations. Cette division du travail est à son tour un point d'appui pour l'invention de nouvelles formes, les choix de fonctionnement et les propositions politiques et commerciales étant sans cesse réinterrogés à l'épreuve de la pratique.

3.3.2. Une inconnue dans l'équation : le travail des producteurs

Dans les argumentaires qui fondent la différenciation entre telle et telle forme de circuit court, le travail agricole occupe une place prépondérante. Ainsi qu'on a pu le voir dans la deuxième section de ce chapitre, ce travail est la cible de différentes productions discursives ou visuelles visant à convaincre le consommateur que c'est un *bon* travail, dans les deux sens du terme : satisfaisant pour le consommateur, en termes de qualité des produits notamment, et satisfaisant pour le producteur, en termes de rémunération ou encore d'autonomie. Ces promesses sont d'autant plus affirmées lorsqu'un intermédiaire intervient dans le processus de commercialisation, mais les producteurs en vente directe les mobilisent également.

Un premier problème tient bien sûr au faible niveau d'objectivation du travail des producteurs que permettent ces garanties, émises à la discrétion des producteurs et des intermédiaires en l'absence de référentiel plus global dans ce domaine. Mais plus fondamentalement, ces considérations sur le travail agricole ont quelque chose de contradictoire, car elles postulent un travail agricole qui existerait d'emblée, pour lui-même, indépendamment du mode de commercialisation, lequel aurait pour seul rôle de mettre en valeur ce travail *a posteriori*. Or eu égard à tout ce que nous avons relevé dans ce chapitre, mettre en valeur le travail agricole dans les circuits courts implique en fait de le modifier, de le transformer, notamment par la présence des différentes activités de l'aval.

La commercialisation dans les circuits courts, si attentive soit-elle aux intérêts des producteurs agricoles, ne vient jamais valoriser après-coup une production qui aurait eu lieu quoiqu'il arrive, qui serait indifférente à la perspective de l'échange marchand. Au contraire, la production est toujours tendue vers cette perspective et donc, le travail agricole dans les circuits courts est en partie conditionné par les modalités de l'échange qui a lieu en aval. Ainsi lorsqu'on achète en circuit court pour soutenir le travail des producteurs agricoles, on soutient en fait des façons de travailler qui sont spécifiques à ces façons de commercialiser. Les discours adressés aux consommateurs sur le travail des producteurs en circuits courts font le plus souvent l'impasse sur ces spécificités du travail en circuits courts.

Pour autant, les circuits courts organisent très différemment le travail de commercialisation

d'une forme à l'autre, signe qu'une réflexion existe en leur sein quant à la nature des activités de l'aval et à leur articulation au reste du travail des producteurs. Tandis que des producteurs en vente directe cherchent à automatiser le travail de vente avec un distributeur automatique, d'autres le mutualisent dans le cadre d'un point de vente collectif. Tandis qu'une plateforme délègue aux producteurs réunis en collectif la logistique de distribution, arguant qu'une gestion plus autonome est aussi plus efficiente, une autre plateforme prend en charge l'ensemble des opérations de préparation et de livraison des commandes, là aussi au motif d'un gain d'autonomie pour les producteurs.

Que les activités constitutives du travail de commercialisation fassent l'objet d'autant de variations dans leur contenu et leur répartition, tout en étant globalement peu visibles et peu investies par les promesses de différence, suggère que leur présence ne va pas de soi et pose certains problèmes. Si on prend l'exemple de l'argument souvent avancé de l'autonomie, réside-t-elle dans l'extension du travail des producteurs ou dans la délégation aux intermédiaires ? En vertu des critiques portant sur les filières longues, où les producteurs sont comme dépossédés de toutes les étapes du système alimentaire ultérieures à la production, l'élargissement de leurs prérogatives dans les circuits courts devrait correspondre à un gain d'autonomie. Pourquoi alors tant de systèmes portés par des intermédiaires proposant une délégation parviennent à s'implanter ? L'extension d'activité serait-elle plutôt synonyme d'une surcharge de travail délétère pour le producteur ?

Il se peut que cela soit les deux à la fois, ou plutôt que cela dépende des conditions concrètes dans lesquelles se déroulent ou sont censées se dérouler ces activités. Ainsi, tel que cela a été identifié dans l'introduction générale, les nombreux travaux sur les circuits courts ont trop peu prêté attention à ce *travail* de commercialisation, bien qu'il soit souvent présent en filigrane dans d'autres thématiques comme les choix de commercialisation, les revenus, la pérennité des engagements, les dynamiques relationnelles et les réseaux sociaux, les trajectoires de conversion ou encore les rapports de genre au sein des exploitations.

Conclusion de partie

En étudiant le phénomène des circuits courts à l'échelle d'un territoire comme la métropole de Lille, on observe qu'il se manifeste sous de nombreuses formes, et que cette diversité a tendance à se densifier au fil des années, évoquant l'image d'un développement « arborescent » des circuits courts. Le socle de cette arborescence est une pratique ancienne de la vente directe dans des fermes localisées à la périphérie et dans les interstices de cet ensemble urbain. Le tissu agricole en lui-même, pris dans le paradoxe d'une urbanisation qui entrave l'agrandissement et la spécialisation industrielle des exploitations conventionnelles, fournit des conditions favorables à l'implantation des circuits courts. Ce déterminisme agricole fait que les circuits courts sont bien implantés sur le territoire avant même l'intérêt dont ils font l'objet à partir des années 2000, alors envisagés sous l'angle nouveau des systèmes alimentaires alternatifs. À partir de ce moment vont émerger d'autres formes de circuits courts, dont les promesses en termes de consommation engagée sont plus explicites, portées par des protagonistes qui ne sont plus uniquement des producteurs agricoles. Ainsi vont entrer en scène des collectifs de consommateurs, des collectifs de producteurs (notamment liés au mouvement de l'agriculture biologique), des structures de l'économie sociale et solidaire (associations, coopératives), des entreprises de la grande distribution tentant de pénétrer ce marché, et au cours de la dernière décennie, des entreprises s'inscrivant dans l'économie des plateformes. Ces groupes d'acteurs (dont les délimitations parfois se chevauchent) ont déjà été identifiés dans des travaux antérieurs et ont des équivalents partout en France, mais notre enquête a permis d'en approfondir la description, de même que la compréhension de leur rôle dans l'apparition de nouvelles formes de circuits courts.

En effet, un premier niveau de lecture de la diversité consiste à distinguer plusieurs catégories d'acteurs, qui par leurs caractéristiques sociologiques et leurs positions dans les rapports économiques en général et les systèmes alimentaires en particulier, sont liés à des formes spécifiques de circuits courts, conformes à leurs représentations et à leurs intérêts. Or, notre enquête montre que non seulement les délimitations entre ces groupes sont loin d'être étanches, mais surtout que les acteurs sont attentifs à ce que proposent les autres, et en tiennent compte tantôt pour mieux s'en démarquer, tantôt pour s'en inspirer. Cette émulation

a pour conséquence que des protagonistes dont les caractéristiques et les intérêts divergent, peuvent pour autant déployer des formes de commercialisation similaires dans leur matérialité, comme le magasin centralisant une large gamme de produits, ou le retrait hebdomadaire d'un panier de produits acheté à l'avance. C'est dans le détail des modalités de fonctionnement et dans le contenu des promesses adressées aux consommateurs que se fait la différenciation, aussi à mesure que l'offre de circuits courts s'enrichit, les variations qui apparaissent sont de plus en plus subtiles, comme autant de ramifications dans une arborescence de plus en plus dense.

Il est néanmoins possible de repérer une constante dans cette effervescence, une mécanique de la différenciation qui encadre toutes les autres. Elle réside dans le rôle joué par les intermédiaires de commercialisation, dont la présence permet de nouveaux agencements pour articuler production et consommation, élargissant ainsi le « recrutement » des circuits courts et la diversité de leurs formes, mais toujours problématique en ce qu'elle met en péril la relation de proximité entre producteurs et consommateurs, principe cardinal du circuit court. En découle une nécessité pour les intermédiaires des circuits courts de produire des garanties sur la figure et le travail des producteurs, et parfois d'aller au-devant de la critique de leur position d'intermédiaire. Cela nourrit la dynamique de différenciation et contribue à l'apparition régulière de nouvelles formes, en ce que les circuits courts ne sont pas seulement présentés comme des alternatives vis-à-vis des filières alimentaires dominantes, mais aussi comme des alternatives les uns par rapport aux autres. Cette différenciation ne porte pas uniquement sur l'offre de produits ou sur les prix, comme c'est le cas entre les enseignes de grande distribution, mais également sur le fonctionnement, la localisation, la logistique ou encore la gouvernance, autant d'aspects traités très différemment d'un circuit court à l'autre et pourtant présentés sous l'angle de la proximité qu'ils permettent de construire entre producteurs et consommateurs.

La première partie de cette thèse se veut donc être une contribution à l'analyse des dynamiques d'intermédiation dans les circuits courts, un objet qui mérite d'être appréhendé comme une composante essentielle du phénomène, ce qui ne va pas sans susciter une certaine ironie. Comme l'a montré Jean-Baptiste Paranthoën dans sa thèse pleinement consacrée à ce sujet, le paradoxe des circuits courts est que la proximité qu'ils promeuvent

doit être construite, et cela favorise l'encadrement de ces marchés par de nouveaux intermédiaires. Néanmoins, son travail a porté sur les intermédiaires « non économiques¹¹⁵ », peu visibles car non pris en compte par la définition officielle, centrée sur l'intermédiation économique. Or les analyses présentées dans cette première partie tendent à montrer que le rôle des intermédiaires « économiques » (de commercialisation) est finalement méconnu lui aussi, et mérite à son tour un grand intérêt.

Le refus de l'intermédiation est en effet au principe du mouvement des circuits courts. C'est pour ainsi dire le seul dénominateur commun à l'ensemble du phénomène, par rapport à d'autres caractéristiques attribuées aux circuits courts par association avec les autres systèmes alimentaires alternatifs, mais qui ne sont pas toujours présentes, telle l'écologisation des modes de production. Par conséquent, la perspective d'une réintermédiation, par le surgissement de nouveaux intermédiaires, met en péril la spécificité des échanges en circuits courts, mais c'est aussi le ferment de leur diversité. Soit que les intermédiaires créent directement de nouvelles formes, soit que leur présence suscite, en réaction, des adaptations et des innovations de la part des producteurs. Plus fondamentalement, la réintermédiation apparaît comme un mécanisme intrinsèquement lié à la question des « activités de l'aval », elles-mêmes nécessaires pour réaliser la jonction entre la production et la consommation. La prise en charge de ces activités fait osciller le fonctionnement des circuits courts dans deux directions : l'extension du travail des producteurs vers l'aval ou la délégation de ce travail à des intermédiaires.

Cette oscillation couvre tout un nuancier de situations où la répartition des tâches liées à la commercialisation fait l'objet de variations, loin de la partition binaire suggérée par le critère de « zéro ou un intermédiaire ». Pour saisir ces variations, connaître les acteurs en présence ne suffit pas, il faut s'intéresser aux dispositifs commerciaux dans leur fonctionnement concret. Même dans les cas de figure où l'on pourrait penser que les rôles sont clairement définis, on observe des variations. En l'absence d'intermédiaire, on trouve des modes de commercialisation qui tendent à limiter l'extension du travail des producteurs en réduisant la place de certaines activités, tantôt par le recours à la mutualisation (magasin de producteurs),

¹¹⁵ Que dans la partie suivante nous désignerons plutôt sous le terme de « conseillers » ou d'acteurs du conseil.

à la mécanisation (distributeur automatique) ou encore par la participation du consommateur (AMAP, self-cueillette). De l'autre côté du spectre, on remarque que même dans les systèmes reposant sur une division classique des rôles entre producteur et intermédiaire revendeur (magasins spécialistes ou généralistes) il y a tout de même une tendance à l'extension du travail des producteurs. Ceux-ci sont déchargés du plus gros des activités liées à la vente, mais demeurent sollicités pour les activités relevant de la logistique (stockage, conditionnement, livraison) ainsi que pour des activités à caractère symbolique, visant à garantir la promesse de proximité en dépit de la délégation à un intermédiaire (animations en magasin). Enfin, qu'il s'agisse de vente directe ou de vente avec intermédiaire, certains producteurs sont, par la nature de ce qu'ils produisent, amenés à réaliser des activités de transformation.

Pour toutes ces raisons, l'intermédiation dans les circuits courts ne peut pas être simplement comprise comme résultant d'un mouvement univoque. Les dynamiques qui participent de l'hybridation des systèmes alimentaires alternatifs, et dont l'intermédiation fait partie, sont le plus souvent décrites comme procédant soit d'une logique d'institutionnalisation des alternatives depuis l'intérieur (par exemple la structuration de l'agriculture biologique en filières semblables aux filières conventionnelles), soit d'une logique de pénétration de ces systèmes depuis l'extérieur, par des acteurs des filières dominantes (par exemple la grande distribution). Sans nul doute, de telles logiques sont à l'œuvre ; cependant l'examen des circuits courts en tant qu'agencements marchands, dans le détail de leurs fonctionnements et de leurs argumentaires, permet d'avancer que l'intermédiation se nourrit aussi d'un mouvement plus subtil, un mouvement de va-et-vient entre délégation aux intermédiaires et extension du travail des producteurs, et que l'on a proposé d'appeler « dialectique de l'intermédiation ».

Parce que la présence d'un intermédiaire induit à la fois la question de la répartition des activités de l'aval avec le producteur, de même que la production de garanties pour maintenir ou rétablir la présence du producteur dans l'échange, les formes avec intermédiaire sont celles qui tendent à produire le plus de variations. De plus, les innovations introduites par les intermédiaires suscitent, en réaction, l'adaptation des formes relevant de la vente directe (exemples des magasins de producteur, ou du « Drive Fermier »). Par conséquent, il semble que l'intermédiation soit le moteur de la diversité dans les circuits courts, par les solutions

qu'elle apporte en matière d'organisation, mais aussi par les risques qu'elle introduit en termes de promesses d'un échange incarné et équitable. Cette proposition mérite de devenir un axe de recherche à part entière.

Les logiques des acteurs de l'intermédiation étant désormais mieux connues, reste à comprendre ce qui se joue du point de vue des producteurs vis-à-vis de ces activités de l'aval et plus généralement du travail en circuit court. Les intermédiaires argumentent volontiers que leur rôle est de délester les producteurs de tâches qu'ils ne veulent pas faire ou n'ont pas les moyens de faire. Pour autant, on a vu que la délégation aux intermédiaires n'est toujours que partielle, et que le travail des producteurs connaît tout de même une extension. Par ailleurs, on trouve des formes de circuits courts où les producteurs prennent en charge tous les aspects, et l'une de ces formes, la vente directe à la ferme, est de loin la plus pratiquée par les producteurs. Il y a en outre des fermes qui pratiquent à la fois la vente directe et la vente avec un intermédiaire, et cumulent alors des modes de commercialisation qui n'impliquent pas le même degré d'extension d'activité. Aussi si aucune tendance ne semble parvenir à s'imposer quant à la répartition des activités de l'aval, c'est que celles-ci doivent revêtir des enjeux différents selon les producteurs. Il faut aller plus loin dans l'examen des activités qui reconfigurent le travail agricole dans les circuits courts et comprendre comment elles s'insèrent dans l'organisation générale d'une ferme et la journée de travail d'un producteur. Ce sera l'objet de la partie suivante, où nous allons basculer d'une lecture des circuits courts en tant qu'agencements marchands et configurations d'acteurs, aux circuits courts comme activités et comme contextes de travail.

Deuxième partie. Les inévitables reconfigurations du travail agricole

La première partie a voulu contribuer à la compréhension des circuits courts en tant que systèmes alimentaires, en détaillant à l'échelle d'un terrain précis leur diversité sans cesse renouvelée, en termes d'acteurs impliqués et de dispositifs commerciaux. Elle a mobilisé et approfondi des notions importantes de la littérature les concernant, telles que l'intermédiation et la promesse de différence. Cette seconde partie est quant à elle entièrement dévolue au travail des producteurs engagés dans ces modes d'échange, notamment les évolutions induites par la prise en charge des « activités de l'aval » dont le chapitre 3 a suggéré l'importance pour le fonctionnement des circuits courts. Des activités nombreuses et pourtant peu présentes au sein des différentes promesses adressées aux consommateurs, lesquelles mettent en valeur les aspects les plus « champêtres » du travail agricole et réduisent la commercialisation aux enjeux de la proximité relationnelle et de la rémunération juste.

Mais la mise à distance des activités liées à la commercialisation dans l'appréhension du travail des producteurs en circuits courts n'est pas le seul fait des consommateurs ou des différents promoteurs commerciaux et politiques de ces modes d'échange. Elle s'observe aussi chez ceux qui ont à penser plus directement le travail agricole, comme les représentants du monde agricole ou les chercheurs qui s'intéressent à cet objet. Comme on le rappellera dans les premiers temps de cette partie, le poids historique des sciences agronomiques dans la construction du travail agricole comme activité professionnelle et comme objet scientifique a largement contribué à forger ce biais.

En introduction générale, on a relevé que la littérature sur les circuits courts ne s'intéresse que depuis peu à la commercialisation comme composante du travail, notamment car cette idée s'impose à travers d'autres objets comme le temps de travail et la satisfaction au travail (Dupré *et al.*, 2017 ; Mundler et Jean-Gagnon, 2017 ; Azima et Mundler, 2022 ; Paranthoën et Wavresky, 2021). Ces travaux récents sont à mettre en lien avec des programmes de recherche

visant à produire des connaissances plus opérationnelles sur les « performances » des circuits courts, dans la logique du plan de développement qui leur est consacré après l'adoption de la définition de 2010. On citera à nouveau le projet « ALLOCIRCO » évoqué au chapitre 3, portant sur les performances logistiques des circuits courts en région Nord-Pas-de-Calais (2013-2015), et on introduira plus loin dans la partie des projets conduits à l'échelle régionale, telle que l'enquête sur la vente directe menée par Bio Hauts-de-France en 2019, ou nationale, à l'instar de la recherche « RCC » (2010-2013) visant à produire des référents technico-économiques dans le sillage des recommandations du plan Barnier (Morizot-Braud et Bellec-Gauche, 2016) ou plus récemment le projet « TRAC » coordonné par l'Institut de l'Élevage (2019-2023). Enfin, on a précisé que des travaux plus anciens, ne portant pas directement sur les circuits courts, ont aussi permis de documenter la persistance, au gré des décennies, d'exploitations agricoles structurées par d'autres activités voire par d'autres « métiers » ayant en commun la relation de services aux particuliers (Muller, 1991 ; Capt, 1997 ; Mondy, 2014).

Les enjeux liés au travail de commercialisation tendent donc à être plus fréquemment relevés et étudiés ; néanmoins, de nombreux aspects restent à documenter et à articuler à travers la question, plus fondamentalement, de ce que ces activités *font* au travail agricole et au groupe professionnel agricole, sur le plan des pratiques, des connaissances, des équipements, des organisations de travail, de l'encadrement technique, de la représentation et de l'identité professionnelle. Cette deuxième partie aura pour objectif la mise en relation de ces différents éléments dans une perspective cohérente, à savoir la question de la professionnalisation des circuits courts.

Tandis que la première partie avait pour base empirique le recensement des multiples points de distribution en circuits courts, cette partie va faire plus amplement appel aux données collectées lors des entretiens menés avec des producteurs engagés dans ces modes d'échange, à différents degrés et sous différentes formes¹¹⁶. Ce matériau est d'autant plus riche que les entretiens ont, chaque fois que les conditions le permettaient, été complétés par des observations lors d'une visite de la ferme, permettant de prendre la mesure de certains enjeux concrets liés au travail de commercialisation, comme la disposition des locaux ou la nature des

¹¹⁶ Se référer à la liste des entretiens en annexes.

équipements.

Toutefois, pour envisager pleinement le problème que suppose la présence des « activités de l'aval » dans le travail des producteurs, il nous faudra dans un premier temps examiner les catégories administratives qui tentent de les définir, de les comptabiliser et de les encadrer. Le caractère flottant de ces catégories, en particulier celle de « diversification », atteste en effet de la difficulté à penser les activités de l'aval eu égard à la manière dont l'agriculture s'est modernisée et professionnalisée. Mobilisant à la fois des publications statistiques, de la documentation technique et des entretiens avec des acteurs locaux de la sphère du « conseil », cette approche mettra également en lumière le rôle de l'encadrement institutionnel des activités agricoles en général et de celles liées aux circuits courts en particulier.

Ainsi cette seconde partie propose d'approcher le travail des producteurs en circuits courts en progressant en quelque sorte depuis l'extérieur, à savoir les catégories administratives à notre disposition pour penser ces activités, vers l'intérieur, c'est-à-dire les enjeux plus incarnés des organisations de travail et des identités professionnelles. Des contours instables de la nomenclature aux inégalités dans le rapport au travail des producteurs en circuits courts, c'est une interrogation plus large sur la définition et les limites de la profession agricole qui parcourt l'ensemble de cette seconde partie.

La notion de professionnalisation de l'agriculture est en effet matière à débat. Jacques Rémy, sociologue à l'INRAE, a consacré une part importante de son travail à cette question. En 1986 déjà, il doutait de la portée du phénomène : « *peut-on vraiment parler d'une "profession agricole" au sens où l'entend la sociologie des professions et comme le souhaiteraient les "professionnels" de l'agriculture ?* » (Rémy, 1987, p. 415). En appliquant au monde agricole les cadres de l'analyse des groupes professionnels (Chapoulie, 1973), il pointe que si plusieurs éléments attestent d'un processus de professionnalisation, d'autres trahissent son caractère inabouti. On trouve certes un vaste appareil de représentation et d'encadrement des producteurs agricoles, véhiculant un ensemble de normes quant aux pratiques, aux statuts et même aux valeurs dans lesquelles peut s'exercer l'agriculture. Néanmoins, l'exercice de

l'activité agricole n'est pas aussi strictement contrôlé par les organisations professionnelles que ce n'est le cas pour les professions juridiques ou médicales, de même que l'objectivation statistique de cette activité s'avère particulièrement délicate (Barthez, 1986).

Mais surtout, en dépit d'un mouvement de modernisation en apparence univoque et implacable, comme le laisse envisager la réduction massive et constante des actifs agricoles au fil des décennies, ou la disparition des sociétés paysannes traditionnelles, l'agriculture demeure diversifiée dans ses groupes et ses pratiques, au point que l'on préfère parler de « mondes agricoles » au pluriel (Hervieu et Purseigle, 2010). Il y a pour commencer, au sein même du modèle conventionnel, les différences induites par les filières et les territoires de production, ce qui fait écho à des développements du premier chapitre. Il y a bien sûr les tenants des systèmes alimentaires alternatifs, parmi lesquels on compte des groupes qui marquent leur opposition au modèle dominant dès les années 1980-1990, comme le mouvement de l'agriculture biologique ou celui de l'agriculture paysanne. Enfin, il y a aussi, avant même l'essor de ces contre-modèles, tout le spectre des modèles marginaux dont nous avons parlé juste avant : productions de niches ou au contraire polyvalentes, circuits courts avant la lettre, agriculture combinée avec des activités d'artisanat et de services aux particuliers.

La question de Jacques Rémy rappelle par ailleurs que l'homogénéité du groupe professionnel agricole n'est pas seulement un défi théorique, c'est aussi un enjeu de lutte politique chez les producteurs eux-mêmes. C'est notamment l'objectif du syndicat majoritaire, la FNSEA, que d'installer l'image d'une profession unitaire, certes spécialisée différemment selon les régions et les filières, mais attachée aux mêmes instruments de la modernisation : l'intensification de la production, le modèle de l'exploitation familiale et le statut d'indépendant. Or comme souvent en agriculture, ce discours fédérateur cache une grande hétérogénéité de systèmes productifs, de conditions socio-économiques pour les producteurs, et par conséquent, de rapports au travail agricole et d'identités professionnelles. J. Rémy observe déjà à l'époque que l'on trouve des « *groupes qui remettent en cause le dogme de l'unité, refusant désormais l'artefact d'une identité sociale et professionnelle commune* » (Rémy, 1987, p. 436). Il écrira plus récemment que l'hétérogénéité des mondes agricoles constitue autant de « *systèmes de pratiques susceptibles de se formaliser en des ensembles vivement concurrents pour la*

reconnaissance de leur légitimité » (Rémy, 2008, p. 84).

C'est à ce débat que cette seconde partie de la thèse entend également contribuer. Plus que de décrire en quoi les « activités de l'aval » modifient, voire reconfigurent, les pratiques professionnelles des producteurs concernés, on se demandera si elles sont à leurs tours traversées par des logiques de professionnalisation, et si elles forment un bloc d'enjeux suffisamment cohérent pour faire l'objet de telles luttes de reconnaissance. Afin de traiter des multiples aspects du prolongement du travail agricole vers l'aval, la seconde partie de la thèse sera structurée en quatre chapitres, qui seront comme quatre angles de vue différents d'un même objet, du plus distant au plus intime. On envisagera ainsi ce travail du point de vue de l'administration agricole, du point de vue des acteurs du conseil directement au contact des producteurs, du point de vue de l'organisation du travail à l'échelle d'une ferme, et enfin du point de vue des producteurs eux-mêmes, dans l'intensité de leur rapport au travail et au métier.

Le quatrième chapitre fait un état des lieux des catégories utilisées par l'administration et la statistique agricoles pour penser, classer et recenser la place des activités « de l'aval » dans les exploitations françaises. On y fera le constat qu'elles sont principalement appréhendées par la notion de « diversification » et que celle-ci pose problème. D'une part, ses contours sont instables, d'autre part elle suggère une extériorité des activités de l'aval, comme la transformation et la distribution, par rapport au travail de production « primaire » postulé comme seul travail agricole à proprement parler. Or dans les fermes qui vendent en circuits courts, les activités « de l'aval » sont pleinement solidaires de la production « en amont » et en constituent le prolongement, *a fortiori* dans les fermes où les circuits courts occupent une part conséquente des débouchés.

Le cinquième chapitre aura pour fonction de qualifier plus finement les contenus et les enjeux des différentes activités qui prolongent vers l'aval la production agricole, et cela en faisant entrer en scène les acteurs de la sphère du conseil qui accompagnent les producteurs dans leur mise en œuvre. On verra d'abord que l'action des différents organismes identifiés sur notre terrain d'étude comme des « conseillers en diversification » atteste de la réelle densité

technique du travail de vente, de transformation ou encore de communication. Les normes et les outils diffusés par ces organismes en direction des producteurs apparaissent alors comme les marqueurs d'une professionnalisation de ces activités, tendant à les réintégrer dans le périmètre du travail agricole et ce faisant, à enrichir celui-ci de nouvelles compétences. Il en résulte une recomposition du métier que le terme de diversification restitue fort mal, aussi on proposera de décrire le travail en circuits courts comme un prolongement du travail agricole qui se fait dans deux directions : dans la relation aux produits et dans la relation aux publics.

Toutefois, cette articulation entre travail de l'amont et travail de l'aval ne peut être réalisée qu'au prix de certaines contraintes, ce qui sera l'objet du sixième chapitre. Pour en prendre la mesure, nous élargirons la focale afin d'envisager comment les activités de l'aval, singulières dans leurs enjeux (rythmes, compétences, équipements), s'imbriquent dans l'organisation générale de la ferme, et quels sont les paramètres à maîtriser pour aboutir à un équilibre de l'ensemble. En effet, la présence des activités d'aval appelle des arbitrages en matière de temps de travail, d'allocation des espaces et de la main-d'œuvre, mais aussi des changements qui engagent durablement l'organisation de travail dans une certaine direction, comme des investissements techniques ou des embauches. Sachant par ailleurs que les exploitations recensées sont insérées à différents degrés dans les circuits courts, qui représentent pour certaines la totalité de leurs débouchés, nous envisagerons dans ce chapitre un retour possible des effets de verrouillage et de spécialisation qui fondent nos questionnements de départ.

Le septième et dernier chapitre rebondit sur ces considérations relatives aux changements dans les pratiques et les organisations agricoles (respectivement chapitres cinq et six) pour les confronter cette fois aux caractéristiques des producteurs, qui vivent ces enjeux à la première personne. On souhaite ici montrer que l'entrée ou le maintien dans une ou plusieurs formes de circuits courts, pour une part plus ou moins grande de la production, est fonction de plusieurs facteurs qui balisent la carrière de chaque producteur. Ces facteurs contribuent aussi à une distribution différenciée des ressources favorisant la viabilité et la vivabilité des circuits courts. Il en résulte des inégalités entre les producteurs dans la maîtrise technique et l'engagement symbolique dans leurs circuits courts respectifs. Nous affirmerons ainsi qu'en plus de revêtir des formes multiples, les circuits courts produisent et sont produits par des producteurs distincts par maints aspects, notamment par l'idée qu'ils se font de leur métier.

Tandis que certains expriment une forme de rejet pour des activités qu'ils ne considèrent pas comme constitutives de leur métier, d'autres se les approprient pleinement, voire placent la vente ou la transformation au cœur de leur identité professionnelle.

La professionnalisation des activités de l'aval, indispensables au fonctionnement des circuits courts, est donc le fil directeur de cette partie et sera au cœur de notre conclusion générale. Celle-ci aura pour objectif de remettre en perspective les mécanismes mis à jour dans les circuits courts avec ce qui se joue dans les filières longues, et avec les dynamiques générales de l'agriculture française. On discutera ainsi de savoir si des phénomènes déjà observés dans les filières agroalimentaires industrielles, en particulier la spécialisation et l'encadrement du travail des producteurs en fonction des besoins de l'aval, sont en passe de se rejouer dans les circuits courts. Enfin, on se demandera si, au vu des contraintes structurelles qui pèsent sur l'agriculture française, comme la raréfaction des actifs et de la ressource foncière, les circuits courts tendent à devenir une sorte de seconde voie pour une partie de la profession agricole, à mesure que leurs points d'appui techniques, commerciaux et institutionnels se consolident, mais aussi que leur dimension alternative s'estompe.

Chapitre 4. Les circuits courts dans les catégories administratives. Un passage par la notion de diversification

Dans la première partie de la thèse, et notamment son troisième chapitre, on a montré que la commercialisation en circuit court est loin de se résumer à un débouché de la production : elle implique la présence d'activités supplémentaires en « aval » de la production, qui élargissent le travail du producteur dans des proportions variables. La définition en vigueur des circuits courts et l'usage statistique qui en est fait depuis sa formalisation¹¹⁷ ne permettent pas d'objectiver la place occupée par ces activités dans la description des fermes françaises.

Pour autant, l'administration agricole n'est pas aveugle à l'éventualité que la production agricole puisse être étoffée par des activités additionnelles, au-delà des pratiques de culture et d'élevage. Il s'avère qu'une autre catégorie est déjà prévue pour rendre compte de cet élargissement, et elle porte le nom de « diversification ». Antérieure à celle de circuit court, l'expression est toutefois peu utilisée en dehors du monde agricole et ne bénéficie pas du même intérêt médiatique. Mettre en relation circuit court et diversification est pourtant incontournable pour qui veut comprendre les spécificités du travail agricole dans les circuits courts, et ce pour deux raisons.

D'une part, car ce sont deux catégories descriptives de la structure des exploitations agricoles dont la distinction n'est pas complètement stabilisée. Au gré des enquêtes et des publications statistiques de l'administration agricole, elles sont traitées ensemble ou séparément et leurs modalités parfois se chevauchent. D'autre part, car la diversification a fait l'objet d'un rapport parlementaire qui précède de quelques mois le « groupe de travail sur les circuits courts », initié en 2009 à la demande du ministre de l'Agriculture de l'époque Michel Barnier. Si le processus ayant abouti à la définition actuelle des circuits courts a été plusieurs fois

¹¹⁷ Le circuit court est pris en compte pour la première fois dans le recensement général agricole de 2010, quantifiant à grande échelle la fréquence de ce mode de commercialisation dans les fermes françaises. Auparavant, seule la vente directe était comptabilisée dans les recensements de 1988 et 2000, en tant que modalité de la diversification. La suite du chapitre traitera plus amplement de cette évolution de la nomenclature.

commenté, Jean-Baptiste Paranthoën y ayant par exemple consacré un article à part entière (Paranthoën, 2015), l'intérêt simultané du ministère pour la diversification n'a pas autant retenu l'attention. Or il est utile d'interroger cette synchronicité, car elle est révélatrice de la façon dont les instances dominantes de l'administration et de la profession agricoles tiennent compte des modèles minoritaires tout en s'efforçant d'en maîtriser la définition.

Poser la question de ce qui prolonge le travail agricole dans les circuits courts implique donc inmanquablement un croisement avec la notion de diversification, et une déconstruction de cette dernière. C'est ce à quoi ce quatrième chapitre sera consacré. À la différence des suivants qui exploiteront les résultats issus de l'enquête locale, celui-ci fera uniquement appel à la documentation produite par l'administration agricole.

Celui-ci commencera par une approche descriptive de la diversification, laquelle recouvre un ensemble hétéroclite d'activités dites « para-agricoles », dont certaines sont fortement et positivement corrélées à la commercialisation en circuit court, telles que les activités d'accueil et de tourisme à la ferme. Mais cet ensemble inclut aussi des activités qui ont *a priori* peu de lien avec les circuits courts, et s'articulent plutôt à des orientations industrielles, comme la réalisation de travaux agricoles pour le compte d'autres producteurs, ou encore la production d'énergie. Il y a donc lieu, dans un premier temps, de mettre de l'ordre dans les activités décrites par la diversification et d'examiner comment celles-ci se distribuent dans l'agriculture française. Il s'agira d'identifier lesquelles de ces activités recoupent fréquemment des situations de vente en circuit court, et peuvent ainsi nous renseigner sur les caractéristiques du travail agricole au sein de ces systèmes.

La complémentarité de ces deux classifications n'est toutefois que partielle et leur maniement conjoint ne donne pas entièrement satisfaction pour décrire ce que le travail en circuit court peut avoir de spécifique. Certaines dimensions du travail en circuit court demeurent dans l'angle mort de la diversification. De même, le cadre de la diversification montre ses limites lorsqu'il s'agit de décrire les modèles de fermes les plus spécialisées dans les circuits courts. Il est possible de transformer cet embarras en quelque chose de plus significatif, en s'intéressant au circuit court et à la diversification moins pour le détail des modalités qu'ils proposent pour

décrire l'activité dans les exploitations, que pour les objectifs qu'ils remplissent du point de vue de l'encadrement professionnel et politique du monde agricole. On verra ainsi dans un second temps comment circuit court et diversification ont fait l'objet d'une instrumentalisation similaire au tournant des années 2010 par le ministère de l'Agriculture. Identifiés comme des solutions à mettre en place dans certaines exploitations pour contourner ou compenser les difficultés induites par les logiques agroindustrielles, ces deux ensembles sont néanmoins construits pour agréger des situations fort disparates, ce qui limite leur portée descriptive et tient à l'écart de leur définition toute remise en cause substantielle du modèle agricole principal.

La tension qui émane de ce que permettent et ne permettent pas de saisir les catégories de circuit court et de diversification, pose plus fondamentalement la question de la définition du travail agricole, autrement dit de son périmètre et de ses limites. Plusieurs décennies de transformations techniques et sociales de l'agriculture ont fait évoluer les finalités de la production agricole et les conceptions avec lesquelles les producteurs envisagent leur métier. Dans ce système de valeurs, certaines activités sont plus ou moins légitimes. La troisième étape de ce chapitre sera de montrer en quoi les usages statistiques et politiques du circuit court comme de la diversification sont empreints de cette hiérarchie et font ressortir, entre les lignes, les termes d'un débat récurrent sur les contenus et les contours de l'activité agricole.

4.1. Des « activités de diversification » variées et inégalement liées au travail en circuits courts

D'après le rapport parlementaire dont elle fait l'objet en 2008, et dont nous traiterons plus abondamment dans la section suivante, la diversification désigne des « *activités lucratives indissociables de l'exploitation, donc réalisées avec les moyens humains, patrimoniaux et matériels de l'exploitation* » (Nihous, 2008, p. 7)¹¹⁸ ce qui signifie que l'on ne parle pas ici d'une activité rémunératrice exercée en dehors de l'exploitation agricole (pluriactivité). La définition précise ensuite qu'il « *faut différencier deux formes de base dans la diversification de l'activité agricole : la diversification purement agricole et la diversification structurelle ou*

¹¹⁸ Les premières pages de ce rapport sont reproduites en annexe.

entrepreneuriale » (*ibid.*).

La diversification en agriculture désigne donc deux choses à la fois. Ce peut d'abord être la diversification des productions au sein d'une même ferme ou d'une même orientation productive, on peut alors préciser en parlant de « diversification agricole ». La diversification comprise en ce sens signifie l'adjonction aux productions principales de la ferme d'une ou plusieurs productions plus modestes en volumes mais aussi en surfaces et en investissements, donc rapides à mettre en place et facilement réversibles. Ces productions sont par exemple les œufs, le miel, les fraises, voire des productions « atypiques » comme les escargots ou les champignons.

La diversification agricole peut plus largement être entendue comme « *la culture et l'élevage non conventionnels dans la zone considérée par effet de transposition d'un modèle ou d'une filière de production extérieure au secteur* » (*ibid.*), soit toute production qui s'écarte des orientations technico-économiques (Otex) les plus représentées sur le territoire où se situe la ferme. Cette acception plutôt floue suggère d'ores et déjà ce qu'il peut y avoir d'arbitraire voire d'idéologique dans l'usage du terme de diversification, car il semble ainsi pouvoir désigner tout ce qui est contraire à la logique de spécialisation par territoire et par filière. D'ailleurs, dans les recensements agricoles des années 1988 et 2000, sont comptabilisées comme de la diversification les productions en agriculture biologique ou encore les productions sous « signe officiel de la qualité et de l'origine » (SIQO), signalant ainsi que l'on entre dans la diversification dès que l'on sort de la production conventionnelle.

Enfin, il ne faut pas confondre la diversification avec l'expression de « maraîchage diversifié » qui est un modèle technique et économique où l'on cultive une grande variété de légumes sur une petite surface, en plein air ou sous serres, à la manière d'un potager. Cette diversité culturelle s'oppose alors au modèle dit des « légumes de plein champ » tel que cela a été décrit au chapitre 1. Ainsi, le maraîchage diversifié est l'un des rares cas où le mot « diversifié » est associé à une forme de spécialisation productive au lieu d'évoquer un manquement à cette logique. Ces situations de diversification de la production agricole ont potentiellement un lien avec l'insertion dans les circuits courts. Les ateliers d'appoint comme les œufs ou les fraises se

prêtent ainsi très bien à une pratique de la vente à la ferme, même marginale ou irrégulière.

Dans un second sens, le mot de diversification, ou l'expression « activités de diversification », fait référence aux activités qui étendent l'économie de la ferme au-delà de la production, dans les domaines de la transformation, de l'artisanat non alimentaire, et des services. C'est d'ailleurs par défaut le sens que ce terme revêt dans la statistique agricole : dans le questionnaire du recensement agricole ou dans l'organigramme des services d'une Chambre d'Agriculture, le mot de diversification renvoie à cette seconde acception. Le rapport de 2008 propose toutefois d'utiliser l'adjectif de diversification « structurelle » ou « entrepreneuriale » pour insister sur l'idée que l'entreprise agricole peut déborder le cadre de l'exploitation agricole au sens strict. D'ailleurs, les activités de diversification peuvent relever d'une entité juridique différente que celle de l'exploitation agricole¹¹⁹, tant que cette entreprise est détenue par le même exploitant ou l'un des coexploitants, et mobilise les mêmes « moyens humains, patrimoniaux et matériels » conformément à la définition donnée plus haut.

Les activités de diversification sont nombreuses, on peut en visualiser toutes les entrées à la section 5 du questionnaire du recensement agricole (p. 25-26, reproduites en annexe). Seule la transformation de produits agricoles est clairement distinguée des autres activités (question 5.1.1). On trouve ensuite une liste (question 5.1.2) où figurent plusieurs familles d'activités : les activités relevant du « travail à façon », les activités d'accueil à des fins de loisir ou de service médico-social, les activités de production d'énergie (solaire, éolienne, méthanisation) et enfin une série d'activités isolées comme la sylviculture, l'aquaculture et l'artisanat. Nous allons présenter brièvement ces différentes familles d'activités et leurs fréquences au sein des exploitations françaises. Toutes ne se manifestent pas à la même fréquence selon les territoires et les types d'exploitations. Certaines témoignent d'ailleurs de divergences entre les modèles, notamment entre petites et grandes exploitations. Et bien sûr, toutes ne présentent pas le même degré de compatibilité avec l'engagement dans les circuits courts : le « travail à façon » et la production d'énergie sont des activités peu favorablement corrélées à la vente en circuits courts, tandis que l'accueil et la transformation le sont

¹¹⁹ Cela représente environ 20 % des cas (Agreste Hauts-de-France, *Chiffres & Données*, 2018 – données ESEA 2016).

davantage.

4.1.1. La transformation de produits agricoles

Déjà décrite au chapitre 3 comme les différentes opérations qui permettent de modifier l'état des denrées agricoles brutes pour en faire des biens alimentaires de consommation finale¹²⁰, la transformation est la forme de diversification la plus favorablement corrélée à la commercialisation en circuits courts, une relation qui s'explique par une logique de maîtrise de la valeur ajoutée : « *Signe de leur volonté de maîtriser l'ensemble des processus reliant leur produit au consommateur, une très grande majorité de ces exploitants (80 %) assurent également la distribution par la vente en circuit court*¹²¹ » (Agreste, 2013, p. 2). Cette logique s'exprime également dans le fait que les exploitations qui transforment sont plus fréquemment engagées dans des démarches de labellisation : en 2010, 40 % des fermes qui transforment ont un « signe officiel de la qualité et de l'origine » (SIQO)¹²², soit le double de la moyenne nationale (22 %), et 15 % sont en bio, soit le triple (4 %)¹²³.

À l'échelle nationale, la transformation est l'activité de diversification la plus représentée, avec 21 200 exploitations en 2010, ce qui ne concerne tout de même que 4,3 % des fermes. Elle est présente dans des proportions équilibrées entre les petites, moyennes et grandes exploitations (respectivement 29 %, 37 % et 34 %)¹²⁴. Sa fréquence est néanmoins très inégale selon les territoires et les filières. Précisons d'emblée que si la fabrication de vin (vinification) est renseignée lors du recensement agricole comme une activité de transformation, elle est

¹²⁰ On parle aussi de « produits primaires » et « produits secondaires ».

¹²¹ La relation est moins vraie dans le sens inverse : vendre en circuits courts n'implique pas massivement une activité de transformation, car la nécessité de transformer dépend avant tout de la filière. Or nous avons vu que les exploitations qui contribuent le plus à la vente en circuits courts sur notre région d'étude sont celles qui produisent des légumes (en maraîchage ou en grandes cultures), denrées qui peuvent être vendues brutes. Cette asymétrie est confirmée par les statistiques, qui montrent pour les Hauts-de-France un rapport de 1 à 10 entre les exploitations qui transforment et celles qui vendent en circuits courts.

¹²² Plus couramment appelé label ou certification. Concernant les produits agricoles, transformés ou non, les cinq SIQO sont : le Label Rouge, l'agriculture biologique (AB), l'appellation d'origine protégée (AOP), l'appellation d'origine contrôlée (AOC) et l'indication géographique protégée (IGP).

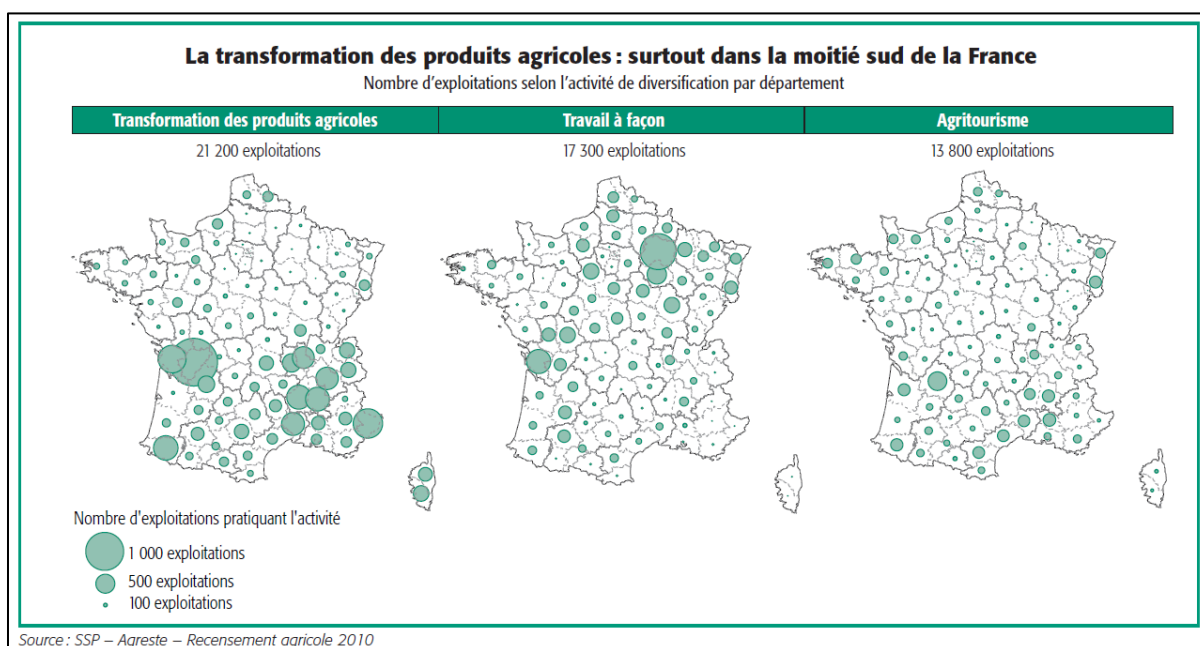
¹²³ Agreste, *Primeur*, n° 302, juin 2013 (données 2010).

¹²⁴ *Ibid.* La taille des exploitations est ici appréhendée par leur dimension économique, au moyen de l'indicateur de la « Production Brute Standard » (PBS), un chiffre d'affaires théorique calculé en appliquant des coefficients de rendements aux surfaces et aux cheptels que les producteurs déclarent. Les exploitations sont considérées comme « petites » si leur PBS est inférieure à 25 000 €, « grandes » si elle est supérieure à 100 000 €, et « moyennes » si elle est comprise entre ces deux bornes. Cet indicateur permet en outre de déterminer l'Otex des exploitations, par la contribution respective de chaque production à la PBS.

généralement exclue des statistiques sur la diversification car la transformation par les producteurs est structurellement plus fréquente dans le cas de la viticulture. Sa prise en compte comme activité de transformation introduirait un biais majeur dans la mesure du phénomène en occultant les spécificités de la filière viticole.

De manière générale, la transformation est plus implantée dans la partie Sud de la France, comme on peut le voir sur la carte ci-dessus. Il est d'ailleurs assez frappant de constater que la transformation a une répartition presque inverse à celle du travail à façon (voir point suivant), surtout présent dans le quart Nord-Est, soit dans un contexte d'agriculture de plaine favorisant les grandes exploitations à orientation industrielle, tandis qu'on trouve plus souvent dans le Sud, *a fortiori* dans les zones montagneuses, des exploitations avec des surfaces plus petites, moins mécanisables, et qui misent donc davantage sur la valeur ajoutée. La carte de la transformation, à gauche sur la carte ci-dessous, recoupe d'ailleurs la carte de la densité des circuits courts, avec une aire de prédilection à cheval sur les anciennes régions Auvergne, Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Languedoc-Roussillon, régions qui se caractérisent par plus de reliefs et/ou plus de tourisme. Si l'on se focalise sur la zone des Hauts-de-France, on voit que la transformation y est faiblement implantée (2 % des fermes y ont recours) mais que le Nord et le Pas-de-Calais y sont davantage favorables que les départements picards, conformément au clivage mis en évidence au chapitre 1 quant à la vente en circuits courts.

Figure 20 : les trois principales familles d'activités de diversification et leur répartition.



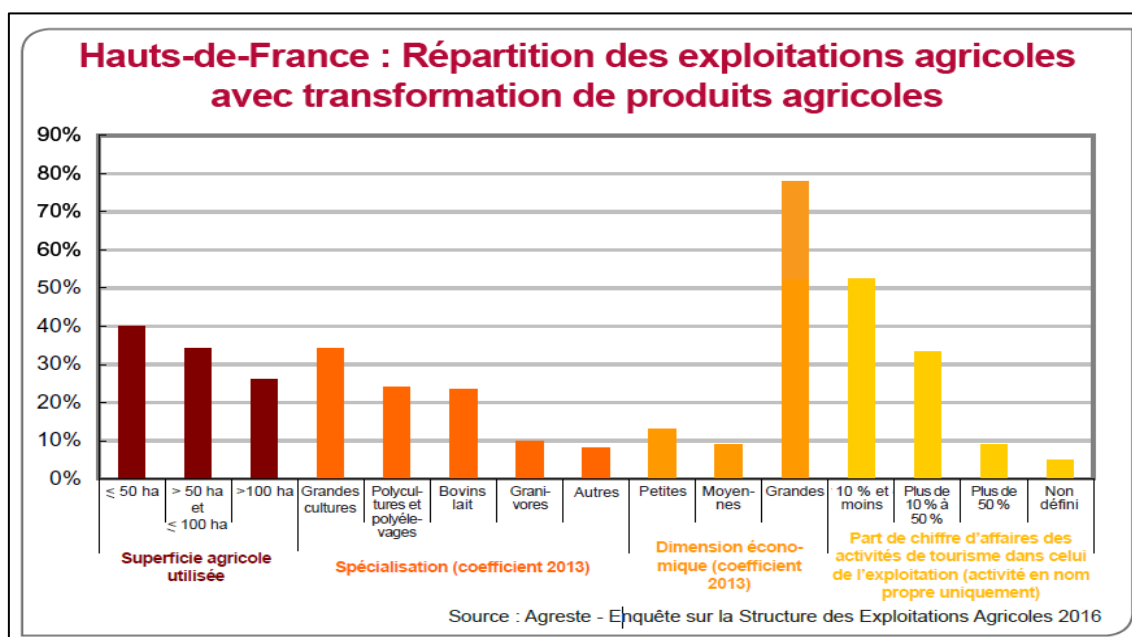
Source : Agreste, *Primeur*, n° 302, 2013, p. 1.

La transformation la plus fréquente est celle des produits laitiers qui concerne 30 % des exploitations qui transforment¹²⁵, mais ce chiffre agrège les trois orientations laitières (bovins, ovins, caprins) et recouvre donc des formes d'élevage et des modèles d'exploitations fort différents. En Hauts-de-France il s'agit avant tout de transformation de lait de vache, et celle-ci se concentre dans les départements du Nord et du Pas-de-Calais, où l'élevage est mieux implanté que dans les départements picards. En 2010, la transformation de lait comptait pour presque la moitié des activités de transformation dans les Hauts-de-France (47 %, soit 303 exploitations sur 642), mais cette part diminue rapidement. L'enquête sur la structure des exploitations agricoles de 2016 (ESEA) montre que si les activités de transformation dans leur ensemble sont en régression (-15 %), les fermes faisant de la transformation laitière ont subi une baisse de 48 % en moins de dix ans (157 en 2016 contre 303 en 2010) et représentent désormais moins du tiers (29 %) des situations de transformation¹²⁶. Cette enquête fournit en outre des données sur les caractéristiques des exploitations qui transforment :

¹²⁵ Ibid.

¹²⁶ Agreste Hauts-de-France, *Chiffres et Données*, juillet 2018 (données 2010 et 2016).

Figure 21 : plusieurs déterminants de la présence des activités de transformation.



Source : Agreste Hauts-de-France, Chiffres & Données, 2019, p. 2.

Les corrélations entre les différentes dimensions mesurées dans ce graphique sont délicates à interpréter. On peut voir que les exploitations qui transforment sont plutôt des exploitations modestes en surface (dimension 1), mais cette variable n'est pas fortement discriminante. De même pour ce qui est de l'orientation technique (dimension 2), puisqu'on retrouve en tête les trois Otex les plus représentées dans les Hauts-de-France. En revanche, les fermes qui transforment sont très majoritairement des grandes exploitations sur le plan économique (dimension 3). Cela est à mettre en lien avec le coût des investissements requis pour mettre en place une activité de transformation (locaux, machines). Enfin, on voit dans les dernières colonnes que pour une large majorité d'entre elles, la transformation (il est écrit « tourisme », c'est manifestement une erreur) compte pour moins de 50 % du chiffre d'affaires, et même pour une courte majorité, moins de 10 % du chiffre d'affaires.

Pour relier ces dimensions entre elles, on peut mobiliser la connaissance du tissu agricole de la région acquise au chapitre 1 afin de dégager deux profils principaux pour les exploitations qui transforment. Le profil majoritaire est celui des fermes spécialisées avant tout dans les productions industrielles, mais qui consacrent une petite part de leur production à la transformation, probablement associée à une commercialisation en circuit court. Dans ce cas de figure, la transformation porte soit sur une production à la finalité mixte (le lait notamment,

dont une partie est commercialisée en laiterie et l'autre transformée sur place), soit d'une production secondaire développée pour la transformation et que l'Otex ne rend pas visible, comme des fruits ou des volailles. Le second profil correspond à des exploitations plus petites mais positionnées sur des productions à forte valeur ajoutée, et dont une part plus importante est consacrée à la transformation. Il pourrait s'agir du maraîchage, orientation par ailleurs favorable à la vente directe, mais les productions maraîchères ne nécessitent pas systématiquement de transformation pour être commercialisées en direct auprès des consommateurs. Il faut plutôt penser, et c'est ce que suggère la dimension 2 du graphique avec la présence de l'Otex « granivores », à savoir l'élevage de petits animaux comme des volailles ou des lapins, lequel compte pour 10 % des fermes qui transforment.

4.1.2. Le travail à façon

Cette forme de diversification consiste pour le producteur à réaliser des travaux agricoles ou non agricoles à l'extérieur de sa ferme mais avec ses propres machines, dont ne disposent pas les destinataires de ces services. Ces derniers sont le plus souvent d'autres producteurs agricoles (75 % des cas), mais il peut aussi s'agir de collectivités ou d'entreprises de travaux publics qui sollicitent les producteurs pour des opérations d'entretien et d'aménagement : transport de matériaux, terrassement, déneigement...

Le travail à façon est plutôt l'apanage des grandes exploitations, du moins de celles qui sont orientées vers les grandes cultures mécanisées : 60 % des exploitations concernées par ces pratiques sont classées comme grandes et 30 % comme moyennes, les petites exploitations sont très peu représentées. Au-delà de ces proportions, le travail à façon ne concerne qu'une faible part des fermes françaises, avec quelque 17 300 exploitations en 2010, soit 3,5 % du total¹²⁷, ce qui en fait la forme de diversification la plus fréquente après la transformation. Dans les Hauts-de-France, elle occupe même le premier rang, puisqu'elle concerne en 2010 plus du tiers des fermes ayant une ou des activités de diversification (37 %, contre 19 % pour la transformation et 23 % pour l'agritourisme). Néanmoins, cette activité est en régression au même titre que la plupart des activités de diversification, et bien qu'elle reste la plus fréquente, c'est elle qui enregistre le recul le plus important (-25 % entre 2010 et 2016, contre

¹²⁷ Agreste, *Primeur*, n° 302, juin 2013 (données 2010).

-15 % et -19 % pour les deux autres familles d'activités)¹²⁸.

Dans le cadre du travail à façon pour le compte d'autres producteurs agricoles, soit la majorité des cas, il s'agit bien de prestations rémunérées et pas d'une relation d'entraide, comme le prêt de machines entre producteurs voisins, ou de mutualisation, comme dans le cadre des CUMA. Le travail à façon s'inscrit dans des relations plus ponctuelles, lors d'opérations lourdes (labour, moisson) qui nécessitent des machines que le bénéficiaire ne peut pas ou ne souhaite pas acquérir, soit parce qu'il n'en a pas les moyens, soit que cela concerne une production de moindre importance par rapport à sa spécialisation. Prenons l'exemple de la moissonneuse-batteuse : les éleveurs laitiers ou les producteurs de pommes de terre, dont nous avons parlé au premier chapitre, incluent du blé dans leur rotation des cultures même si ce n'est pas leur production de spécialité. Ils peuvent préférer sous-traiter chaque année la moisson des blés car c'est une production mineure dans leur orientation et qui ne nécessite donc pas de réaliser un tel investissement en matériel. Autre cas de figure, il peut s'agir d'un exploitant dont l'agriculture n'est pas l'activité principale (pluriactif) et qui n'a ni la disponibilité ni le matériel pour des tâches d'une telle ampleur.

Proposer des services de travail à façon est donc généralement caractéristique des exploitations spécialisées dans les grandes cultures et fort pourvues en capital, donc des exploitations bien adaptées aux débouchés industriels. Mais cette pratique est aussi fréquente dans la viticulture, du moins la viticulture de plaine où la mécanisation est rentable, comme en Champagne, le long de la Loire ou en Charentes. Le département de la Marne, qui cumule les orientations céréalières et viticoles, est ainsi le département de France qui héberge le plus grand nombre de fermes exerçant le travail à façon. Autre fait intéressant concernant cette fois notre territoire d'étude, si l'on compare entre le département du Nord et celui du Pas-de-Calais, on trouve deux fois moins d'exploitations concernées par le travail à façon dans le premier que dans le second. Ce qui corrobore certaines tendances vues au chapitre 1 : malgré des orientations productives similaires pour les exploitations de ces deux départements, l'urbanisation plus importante dans le Nord, ses conséquences sur le morcellement du foncier et la taille des exploitations, ont un effet limitant sur les effets de concentration capitalistique

¹²⁸ Agreste Hauts-de-France, *Chiffres & Données*, n° 2, juillet 2018 (données 2010 et 2016).

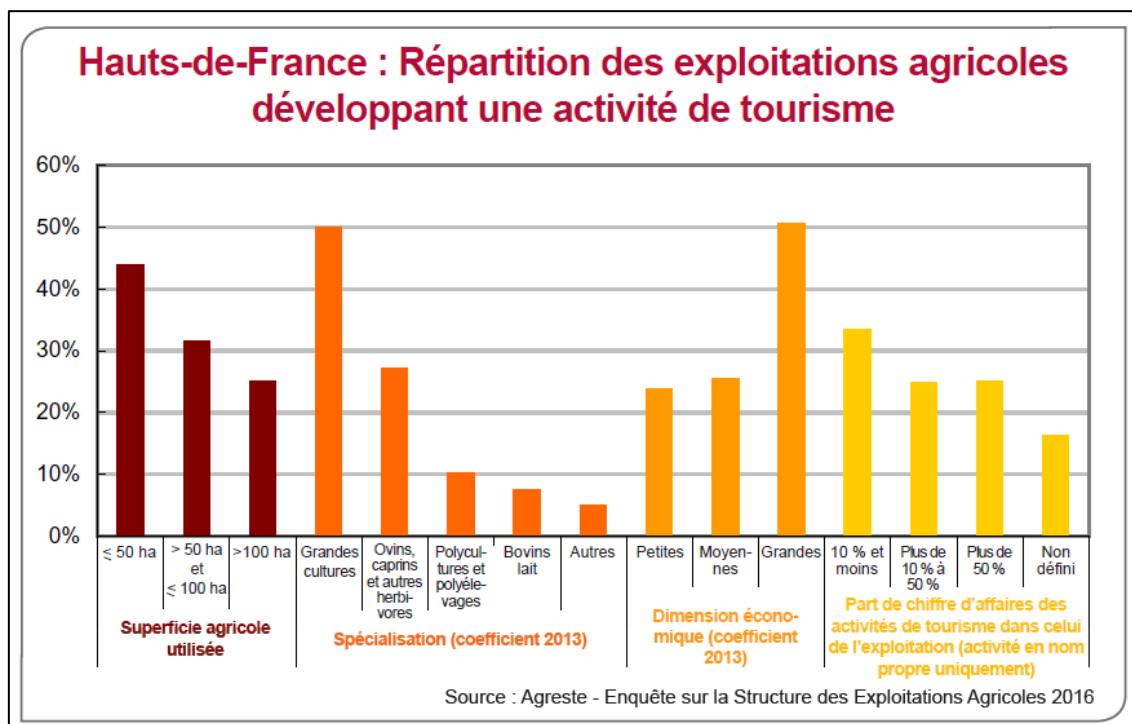
(en terres et en machines), soit que les producteurs du Nord aient recours à moins de mécanisation, soit qu'ils la mutualisent.

4.1.3. Les activités d'accueil et de tourisme

Aussi désignées sous l'expression « agritourisme », ces activités s'organisent autour du triptyque « hébergement », « restauration » et « activités de loisir » (balades à cheval, après-midi récréatifs pour des groupes d'enfants). Dans le questionnaire du recensement agricole, elles sont immédiatement suivies des activités liées à des services « *de santé, sociaux ou éducatifs* » (p. 25, Q. 5.1.2) avec lesquelles on peut légitimement les regrouper, en ce qu'elles impliquent elles aussi l'accueil de publics sur la ferme, bien que la prestation aille au-delà de la seule dimension de loisir (ferme pédagogique, accueil thérapeutique dans le cadre de la « médiation animale »).

Troisième famille d'activités de diversification la plus fréquente (deuxième en région Hauts-de-France), l'agritourisme a une répartition géographique qui recoupe la carte des destinations touristiques : le tiers Sud du pays ainsi que les zones littorales (voir carte en 4.1.1). On en trouve par exemple en Bretagne, autre grande région d'agriculture industrielle, où ces activités de tourisme devancent la transformation et le travail à façon. Le principal facteur expliquant la présence de ces activités n'est donc pas directement agricole mais lié aux caractéristiques du territoire, à l'instar du facteur de la proximité urbaine pour la vente en circuits courts. Pour autant, le recours à la diversification par le tourisme n'est pas complètement indépendant des caractéristiques productives de la ferme. Ainsi qu'on peut le voir sur le graphique ci-dessous, dans les Hauts-de-France les activités de tourisme à la ferme sont, comme pour la transformation, plutôt mises en place dans les « grandes » exploitations, au sens de la dimension économique (50 % des cas) et/ou les exploitations spécialisées dans les grandes cultures (50 % également).

Figure 22 : des déterminants communs aux activités de tourisme et de transformation, mais des distinctions importantes.



Source : Agreste Hauts-de-France, Chiffres & Données, 2019, p. 2.

La dimension économique est toutefois moins discriminante pour les activités de tourisme qu'elle ne l'est pour la transformation, les exploitations « petites » et « moyennes » étant mieux représentées en comparaison avec le précédent graphique (voir 4.1.1), et même surreprésentées par rapport à la place qu'elles occupent dans l'agriculture des Hauts-de-France¹²⁹. Si la performance productive des exploitations reste un facteur déterminant pour ces activités de services qui ont *a priori* peu de lien avec ce qui est produit sur la ferme (contrairement à la transformation), c'est que ces dernières nécessitent des infrastructures dédiées à l'accueil du public, faisant notamment appel au patrimoine bâti de l'exploitation (en particulier pour les activités d'hébergement). Or c'est dans les exploitations les mieux pourvues en capital que les producteurs sont le plus en mesure de faire les investissements nécessaires afin de mettre en valeur les bâtiments d'habitation et en éloigner les

¹²⁹ À l'échelle des Hauts-de-France, les « petites » exploitations, au sens de la PBS, occupent 19 % des effectifs. La proportion est identique pour les « moyennes » et très largement supérieure pour les « grandes » (62 %). Ici, les grandes exploitations restent majoritaires mais sont sous-représentées (51 %) au bénéfice des petites (23 %) et des moyennes (26 % ; données ESEA 2016).

infrastructures de production (hangars, étables).

Autre élément de comparaison, tandis que la répartition des activités de transformation suit globalement la représentation des Otex dans la région, celle des activités de tourisme fait nettement ressortir les fermes en grandes cultures, qui comptent pour la moitié des fermes concernées (50 %). Les deux autres Otex majoritaires que sont « polyculture-polyélevage » et « bovins lait » voient en revanche leur part diminuer de deux à trois fois par rapport à celle qu'ils occupent dans les activités de transformation, passant de près de 25 % à moins de 10 % (voir la figure précédente, dimension 2). Faut-il en déduire que l'élevage est incompatible avec les activités d'accueil ? Résolument non, puisque l'Otex « ovins, caprins et autres herbivores » figure ici en deuxième position. La présence des animaux est en effet un atout majeur pour la mise en place des activités de loisir ciblant les familles et les groupes d'enfants.

Selon les analystes de la statistique agricole, le lien défavorable entre l'élevage de vaches laitières, soit la forme d'élevage la plus présente dans la région, et les activités d'accueil, s'explique davantage par un facteur de disponibilité des producteurs : *« l'agritourisme est peu présent dans les systèmes d'exploitation orientés bovins, domaine d'activités qui requiert une forte présence continue de l'agriculteur et où la proportion de femmes dirigeant ces exploitations est faible »* (Agreste, 2013, p. 3).

Ce commentaire souligne par ailleurs que les activités d'accueil et de tourisme sont plus présentes dans les exploitations dirigées ou co-dirigées par des femmes. À plusieurs reprises au cours de cette seconde partie, on verra en effet que la présence des femmes, en tant que dirigeantes mais aussi en tant que main-d'œuvre familiale, salariée ou non (aide familiale), est un facteur prépondérant dans l'adoption des activités de diversification tournées vers la relation aux consommateurs. Ceci tient à la fois à des stratégies de contournement du modèle agroindustriel, les femmes à la tête d'une exploitation rencontrant davantage de difficultés pour accéder à la terre, et à la division « conjugale » du travail agricole véhiculée par la socialisation professionnelle et le modèle de l'agriculture familiale, basé sur le couple. Selon cette logique décrite par Christophe Giraud et Jacques Rémy (Giraud et Rémy, 2013), les femmes conjointes d'exploitants sont tenues à l'écart des activités les plus valorisées au sein

de l'identité professionnelle agricole, et incitées à se spécialiser dans des activités comme la transformation, l'accueil et la vente directe, au motif que celles-ci feraient moins appel à des qualifications techniques « acquises » qu'à des compétences « essentialisées » en lien avec le travail domestique et la sociabilité rurale (cuisine, réception, relation).

Cette féminisation ne caractérise pour autant pas l'ensemble des activités de diversification et dépend, selon les auteurs, de « *la nature des tâches à effectuer et la nature des jugements sur le travail. Le premier type (tourisme, transformation, vente directe), associé à une forte implication de la conjointe sur l'exploitation, renvoie à des activités souvent proches de la résidence, espace plutôt féminin. Le second type (travaux à façon), où le rôle direct de la conjointe apparaît minime, est associé à l'utilisation des machines de l'exploitation et au travail dans les champs, domaine qui demeure encore plutôt masculin. La diversification respecte ainsi les stéréotypes de sexe* » (ibid., p. 163). Tel que cela a été souligné en introduction, on voit dans cette citation comment les travaux interrogeant le travail agricole au prisme des rapports de genre éclairent utilement les questionnements sur la faible visibilité des activités de l'aval, en rappelant que les différentes activités qui composent le travail agricole font l'objet de jugements de valeur. Nous reviendrons sur cette idée en fin de chapitre, clôturons cette présentation des activités de diversification avec les moins fréquentes d'entre elles.

4.1.4. Les autres activités : production d'énergie, sylviculture, artisanat...

Cette catégorie regroupe des activités très différentes mais qui, considérées isolément, ont des effectifs très faibles ; aussi, elles sont généralement traitées ensemble dans les publications statistiques¹³⁰. Il est par conséquent difficile, et peu significatif, d'étudier les déterminants de ces activités et leurs liens avec les circuits courts. En revanche, commenter quelques instants le contenu de cette catégorie est utile pour commencer à envisager les problèmes que pose cette nomenclature des activités de diversification produites par l'administration agricole.

Selon le questionnaire du recensement agricole (Q. 5.1.2), la liste exhaustive de ces activités

¹³⁰ La production d'énergies renouvelables tend néanmoins à figurer de plus en plus souvent comme catégorie à part entière, étant en nette progression par rapport aux autres activités.

est la suivante : la production d'énergies renouvelables, les activités liées à la production de bois, l'artisanat non alimentaire (vannerie, tannerie), l'aquaculture (élevage de poissons, de coquillages ou encore d'algues), l'achat-revente de produits agricoles en provenance d'autres exploitations, et enfin d'autres activités de services comme le gardiennage de caravanes. Au sein de chacune de ses modalités déjà fort distinctes les unes des autres, on trouve par ailleurs des activités dont le contenu varie abondamment. Nous prendrons pour exemples les deux premières d'entre elles, à savoir la production d'énergie et la production de bois.

La production d'énergies renouvelables, dite aussi « énergi-culture », regroupe d'une part la production d'électricité grâce à l'énergie solaire, l'énergie éolienne et plus rarement l'énergie hydraulique, et d'autre part la production de gaz par méthanisation de la matière organique (biogaz). Cette matière organique, appelée « biomasse », peut être issue des déjections des animaux d'élevage, des résidus non exploitables de certaines cultures végétales (feuilles, tiges), voire de cultures spécifiquement dédiées à cette activité, dites « cultures intermédiaires à vocation énergétique » (CIVE), introduites en rotation courte avec d'autres productions¹³¹. L'équipement permettant de valoriser cette biomasse est appelé « méthaniseur » et peut être installé par un producteur individuel ou détenu collectivement (la production d'énergie est alors mutualisée).

Si la production d'énergie peut paraître une activité très éloignée du travail d'un producteur agricole, le degré d'éloignement est variable selon le type d'énergie produite. Dans le cas de la production électrique, il s'agit de valoriser autrement des surfaces et des bâtiments agricoles en y installant des dispositifs (éoliennes, panneaux photovoltaïques) qui produisent de l'énergie grâce aux ressources naturelles (vent, rayonnement solaire), en totale indépendance avec les activités de culture et d'élevage qui ont lieu sur la ferme. Dans le cas du méthaniseur, l'activité de production d'énergie est plus étroitement liée aux autres activités de production, puisqu'il s'agit de valoriser des co-produits (effluents d'élevages, résidus de cultures) voire des cultures à part entière. En outre, l'activité du méthaniseur est utile en retour aux besoins de

¹³¹ Les cultures intermédiaires, ou « intercalaires », présentent également des avantages sur le plan agronomique : en couvrant le sol entre deux périodes de culture d'une production principale, elles limitent l'érosion du sol et le lessivage des nitrates par la pluie, et endiguent aussi la prolifération des adventices et le cycle de reproduction des parasites.

la production, puisque la méthanisation produit à la fois du gaz et un concentré de matières organiques et minérales (le « digestat ») qui peut être utilisé comme fertilisant, à la manière de l'épandage des effluents. Le gaz lui-même peut partiellement servir à la production de chaleur et d'électricité pour les bâtiments de la ferme. Cette activité de diversification est donc en réalité en relation étroite avec la production agricole.

Les activités liées à la production de bois sont elles aussi de différentes natures. On distingue plus précisément trois activités : la sylviculture, c'est-à-dire la production d'arbres « sur pied », dans les parcelles boisées incluses dans le foncier de l'exploitation, la transformation de bois soit des opérations qui s'apparentent à l'activité d'une scierie, et les travaux d'exploitation forestière, à savoir des prestations d'abattage et de débardage du bois réalisées pour le compte de propriétaires forestiers. Si l'on met de côté un instant le matériau « bois » qui relie ces trois activités entre elles, on observe qu'elles se répartissent en fait entre une activité de production végétale, une activité de transformation et une activité de service proche du travail à façon¹³². La nomenclature de la diversification fait ainsi le choix d'isoler trois activités qui auraient pu trouver leur place dans les catégories déjà présentes, pour les regrouper autour d'une thématique précise.

Au terme de cette présentation, force est de constater que si la diversification se conçoit aisément tant que l'on s'en tient à sa définition sommaire, celle d'activités supplémentaires réalisées avec les moyens de l'exploitation, plus on entre dans le détail de ses modalités et plus la classification proposée laisse apparaître de questions quant à sa logique. Un producteur qui fait du débardage de bois pour le compte d'un propriétaire forestier doit-il renseigner cette activité comme du travail à façon ou comme une activité d'exploitation forestière ? Pourquoi le gardiennage de caravanes n'est-il pas associé aux autres activités de services aux particuliers tels que l'hébergement et la restauration ?¹³³ Enfin et surtout, pourquoi la commercialisation

¹³² Certaines publications statistiques font d'ailleurs figurer les travaux d'exploitation forestière au sein du travail à façon, au même titre que les travaux de terrassement, déblaiement, ou déneigement.

¹³³ Parmi les producteurs rencontrés dans mes enquêtes, un seul propose du gardiennage de caravanes (Éric, entretien n° 16). Il affirme que cette activité entre en synergie avec ses autres activités tournées vers la relation aux consommateurs : vente en circuits courts, transformation de céréales (bières, pâtes), animations sur le cycle de fabrication de la bière, organisation d'un festival chaque automne. Avec une capacité d'accueil de 80 places, le gardiennage de caravanes génère jusqu'à 20 000 € de chiffre d'affaires par an, et le flux de personnes que cette activité draine est un vecteur pour faire connaître ses autres activités.

en circuits courts n'est pas incluse dans ce vaste ensemble, dont certaines activités y sont pourtant très favorablement corrélées, comme la transformation et l'agritourisme ?

Cette insatisfaction peut être résolue si l'on s'intéresse cette fois non pas à la nomenclature des activités en tant que telle, mais à la séquence politique où circuit court et diversification ont fait l'objet d'un intérêt commun de la part du ministère de l'Agriculture, autour de 2010. Celle-ci est révélatrice de la logique fondamentale qui guide la construction des catégories permettant de décrire le travail agricole.

4.2. Circuits courts et diversification, une délimitation floue mais une trajectoire commune

Circuits courts et diversification sont deux catégories descriptives de la structure des exploitations agricoles, dont la distinction n'est pas complètement stabilisée. Au gré des enquêtes et des publications statistiques de l'administration agricole, elles sont traitées ensemble ou séparément. Avant que la définition actuelle du circuit court ne soit adoptée en 2009, le recensement agricole incluait la vente directe comme modalité de diversification, ce qui est cohérent avec la définition donnée en début de chapitre selon laquelle une activité de diversification est « *réalisée avec les moyens humains, patrimoniaux et matériels de l'exploitation* ».

4.2.1. Un cloisonnement thématique et statistique

La définition actuelle des circuits courts est venue troubler cette cohérence. La vente directe y est bien définie comme un circuit court « sans intermédiaire de commercialisation ». Mais selon cette définition, les circuits courts sont d'abord appréhendés en tant que modalité de commercialisation, c'est-à-dire comme débouché plus que comme activité. C'est ce que reflète la conception du questionnaire du dernier recensement agricole (2020) : tandis que toutes les autres activités de diversification figurent dans la section éponyme (p. 25-26), la vente directe est renseignée à la question 6.2 de la section « commercialisation » (p. 28) portant sur les

circuits courts¹³⁴.

En s'intéressant au rapport qui fonde la définition actuelle, produit par le groupe de travail réuni entre janvier et mars 2009¹³⁵, on remarque à travers certaines formules, telles que « diversifier l'activité des producteurs », « captation de valeur » ou encore « valoriser la production » qu'un parallèle est néanmoins conservé avec la diversification. Le rapport ne fait toutefois pas référence aux autres activités de diversification, à l'exception de la transformation, précisant que les produits vendus en circuit court peuvent être des produits bruts ou transformés.

Pourtant, quelques mois plus tôt, un rapport parlementaire coordonné par le député Frédéric Nihous¹³⁶ est remis au ministre de l'Agriculture Michel Barnier, en juin 2008. Ce rapport, qui a pour objectif de faire un état des lieux des activités de diversification et du potentiel économique qu'elles représentent pour les fermes françaises, mentionne explicitement la vente directe comme activité de diversification, toujours en vertu du critère que c'est une activité réalisée avec les moyens humains et matériels de l'exploitation. La vente *via* un intermédiaire, en revanche, pas incluse dans le périmètre de la diversification.

Ce conflit dans l'usage des termes se reflète dans la statistique agricole. Dès le recensement agricole de 2010, les deux catégories sont renseignées séparément, la vente directe étant attachée exclusivement à la catégorie de circuit court, qui ne figure donc pas dans le volet « diversification » mais dans celui « commercialisation ». Le traitement des données récoltées dans les publications des services de statistique agricole dans les années qui suivent semble

¹³⁴ Les sections 5 et 6 du questionnaire (p. 25-28) sont présentées en annexe.

¹³⁵ Le rapport et ses conclusions (hors annexes) est reproduit en annexe.

¹³⁶ Frédéric Nihous est connu pour avoir été candidat à l'élection présidentielle de 2007 pour le parti « Chasse, pêche, nature et traditions » (CPNT) dont il a été le dirigeant de 2008 à 2016. C'est également sous l'égide de ce parti conservateur que F. Nihous a été élu conseiller régional à deux reprises, en Aquitaine de 2010 à 2015, puis dans les Hauts-de-France de 2016 à 2021, dans le cadre de coalitions des partis de droite. Il rejoint ensuite Les Républicains (LR) en 2018, tandis que son ancien parti CNPT se renomme en 2019 « Le Mouvement de la Ruralité » (LMR). Tout au long de son histoire, cette formation politique a mis en scène son opposition systématique avec Europe-Ecologie-Les Verts (EELV) et la conception de l'écologie que porte ce parti. En 2022 LMR a par exemple présenté comme candidate aux élections législatives une homonyme de la candidate écologiste Sandrine Rousseau, dans la même circonscription que cette dernière. L'ancrage politique de F. Nihous est donc à prendre en compte pour contextualiser la production du rapport sur la diversification, qui à la différence du rapport sur les circuits courts n'est pas le fruit d'une concertation collective où des visions concurrentes ont pu s'exprimer.

respecter cette séparation thématique. Ainsi, on trouve un bulletin Agreste de janvier 2012 consacré uniquement aux circuits courts et un autre de juin 2013 dédié cette fois aux activités de diversification, aussi désignées comme « activités para-agricoles¹³⁷ ». La vente directe ne figure plus parmi ces activités, toutefois le fait d'être en circuit court est cité comme un facteur corrélé positivement à la présence d'activités de diversification sur une ferme, au même titre que des facteurs comme l'âge de l'exploitant ou son niveau de diplôme. On peut ainsi voir dans le tableau suivant que la vente en circuit court, de même que les productions labellisées, autrefois modalités de la diversification, n'en sont plus que des variables explicatives.

Figure 23 : circuit court et diversification, une proximité en dépit d'une récente séparation statistique.

Part des exploitations selon la pratique d'une activité de diversification					
	% en Circuit-court	% avec production sous signe de qualité (IGP, AOP/AOC, Label Rouge, CCP, autre)	% d'exploitants de moins de 50 ans	% d'exploitants de niveau bac ou supérieur	% en agriculture biologique
Exploitation sans activité de diversification	10	21	47	37	3
Exploitation avec une activité de diversification	41	30	56	50	9

Note : 41% des exploitations ayant une activité de diversification pratiquent la vente par circuit court.
 Seules 10% des exploitations ayant des activités exclusivement agricoles utilisent ce mode de commercialisation.
 Champ : France métropolitaine
 Source : SSP-Agreste - Recensement agricole 2010

Cette dissociation a par ailleurs eu pour effet de montrer que la commercialisation en circuits courts est plus répandue que les autres activités de diversification. Toujours selon le recensement agricole de 2010, la vente en circuit court concerne 18,5 % des fermes en France métropolitaine, tandis que les activités de diversification cumulées (transformation, travail à façon, agritourisme, etc.) représentent 11,6 % des fermes. Prise une par une, chaque activité

¹³⁷ Les titres sont respectivement « Recensement agricole 2010 – Commercialisation des produits agricoles – Un producteur sur cinq vend en circuit court » (Agreste, *Primeur*, n° 275, 2012) et « Recensement agricole 2010 – Diversification des activités – 12 % des exploitations développent une activité para-agricole » (Agreste, *Primeur*, n° 302, 2013).

de diversification ne dépasse pas les 5 % d'exploitations concernées¹³⁸. L'écart mis en évidence par cette construction statistique a continué de se creuser entre 2010 et 2020, car les activités de diversification sont globalement en régression, tandis que la vente en circuit court continue de progresser.

L'amalgame entre diversification et circuit court semble toutefois persister ou se rétablir avec le temps. Ainsi dans un bulletin publié en 2017 sur le thème de la diversification, Agreste Hauts-de-France la définit ainsi : « *Cette diversification prend des formes variées : vente en circuit court, travail à façon réalisé pour le compte d'autres exploitations, transformation de produits ou agritourisme* » (Agreste Hauts-de-France, 2017, p. 1). Les graphiques présentés dans ce bulletin prennent toutefois le soin de distinguer les « circuits courts » de toutes les autres activités de diversification, regroupées là encore sous l'appellation « activités para-agricoles ». Dans ses publications ultérieures, Agreste Hauts-de-France privilégiera cette expression pour maintenir la séparation. Pour un meilleur repérage dans ces usages mouvants de la notion, je propose le schéma suivant :

Figure 24 : circuits courts et diversification, une partition récente et instable.

Activités	Portée du terme « diversification »		
	<i>avant les circuits courts</i>	<i>sans les circuits courts</i>	<i>avec les circuits courts</i>
<i>transformation accueil, tourisme travail à façon autres (énergie, artisanat) vente directe vente à un intermédiaire</i>	incluses	incluses	incluses, sous-catégorie « para-agricoles »
	exclue et non mesurée	exclues, classées dans « commercialisation »	incluses, sous-catégorie « circuits courts »
Sources où cette définition est utilisée	recensements agricoles 1988, 2000 rapport sur la diversification 2008	recensements agricoles 2010, 2020 bulletins Agreste Primeur 2012, 2013	bulletins Agreste Hauts-de-France 2017, 2018, 2019

Source : auteur

On voit donc que l'articulation entre la catégorie plus récente de « circuit court » et celle plus ancienne de « diversification » n'est pas stabilisée. L'absence de ligne de partage claire entre

¹³⁸ Agreste, *Primeur*, n° 302, juin 2013 (données 2010). Le tableau en page 2 donne les valeurs de 4,3 % des fermes pour la transformation, 3,5 % pour le travail à façon et 2,8 % pour l'agritourisme.

l'une et l'autre n'est toutefois pas un obstacle à l'intérêt de les mobiliser conjointement, au contraire : ce problème de curseur constitue en soi un indicateur intéressant, qui dit en creux la difficulté à penser ces activités dans la profession agricole.

Le principal point de chevauchement entre les deux notions est la vente directe, modalité commune aux deux catégories, mais selon les démarches de collecte et de traitement des statistiques agricoles, elle est présente ou absente de la catégorie de diversification. Or toujours en accord avec la définition selon laquelle la diversification couvre toutes les activités réalisées avec les moyens humains et matériels de l'exploitation, il n'y a aucune raison d'en exclure la vente directe. C'est bien sûr moins vrai pour la vente avec un intermédiaire qui réintroduit une séparation des rôles entre producteur et vendeur, et un déplacement du cadre matériel, humain et juridique de la distribution en direction de l'intermédiaire. Néanmoins nous avons vu dans la partie précédente qu'il y a suffisamment de nuances dans les façons de fonctionner pour que la vente avec intermédiaire ne dispense pas complètement le producteur d'allouer une partie des moyens de la ferme à la réalisation de certaines tâches, relatives par exemple au transport des produits, à la tenue d'un point de dépôt en ville ou encore à des animations ponctuelles en magasin.

Enfin, on remarque dans le questionnaire du dernier recensement agricole (2020) qu'une case est prévue, à la section « Diversification », pour « *l'achat-revente de produits agricoles en provenance d'autres exploitations* » (Q. 5.1.2). Nous avons vu que c'est en effet une pratique courante pour un producteur en vente directe afin d'élargir sa gamme. Or, si l'on suit cette nomenclature à la lettre, cela signifierait que commercialiser en direct ses propres produits, ou le faire *via* un intermédiaire, ne serait pas compris parmi les activités de diversification, mais être l'intermédiaire pour vendre les produits de quelqu'un d'autre en ferait partie !

Pour conclure, le premier problème qui surgit lorsque l'on tente de manier ensemble ces deux notions que sont la diversification et la vente en circuits courts, c'est que leur délimitation actuelle revient à nier le caractère productif des activités de vente. Jean-Baptiste Paranthoën commentait que l'adoption de la définition officielle du circuit court relevait de l'obtention d'un « consensus corporatiste » au bénéfice de la représentation agricole majoritaire, en

retenant le critère du nombre d'intermédiaires et en évacuant les critères qui pourraient tenir à distance l'agriculture conventionnelle, comme ceux relatifs à l'écologisation des pratiques ou à la nature des acteurs et des formes de gouvernance dans les circuits courts. Je compléteraï en disant que cette nomenclature fait subtilement glisser la commercialisation en circuit court d'une acception active, celle d'une *activité* de vente qui implique le producteur, à une acception passive, celle d'un *statut* de mise en marché qui s'applique à la production. Il en résulte que l'on est ainsi plus enclin à penser les enjeux du développement des circuits courts en termes de débouchés et de marchés plutôt qu'en termes d'activités.

4.2.2. Une mise à distance vis-à-vis de la « production primaire »

Mais ramener les circuits courts dans le giron des activités de diversification, comme c'est parfois encore le cas en fonction des publications, ne règle pas complètement la question de leur parenté avec le travail agricole. Car le mot de « diversification » lui-même minimise le caractère professionnel de ces activités, et ce à deux égards. Il sous-entend d'abord que ces activités sont éloignées de la production agricole, ou tout du moins périphériques, « à la lisière de », comme le signifie plus explicitement l'expression d'activités « para-agricoles » par laquelle elles sont également désignées. On trouve parfois des formules encore plus exclusives ; ainsi, les premières pages du rapport sur la diversification sont parsemées d'expressions comme « *activités non agricoles* », « *diversification extra agricole* » (p. 3), ou encore « *activités étrangères à l'agriculture* » (p. 6). À l'inverse d'autres sources insistent sur l'idée de continuité : « *la transformation [...] s'inscrit dans le prolongement direct de la production agricole* », peut-on lire dans un bulletin Agreste dédié à la diversification (Agreste, 2013, p. 1).

Deuxièmement, il y a l'idée que ces activités se feraient toujours dans des proportions moindres que l'activité principale de production agricole. Le rapport de 2008 insiste à plusieurs reprises sur les rentrées d'argent que peuvent procurer les activités de diversification, en faisant tantôt des facteurs de survie pour les exploitations appauvries, tantôt des pistes de développement pour celles qui souhaitent de nouvelles sources de revenus. Mais au moins aussi nombreuses sont les précautions consistant à dire qu'il ne s'agit pas de suggérer qu'elles puissent, pour certaines exploitations, se substituer aux revenus de la production primaire, et encore moins de remettre en cause le modèle principal de l'agriculture française. Le passage

suisant est révélateur de cette tension. D'abord, un constat est posé sur les limites du modèle dominant : « *Dans un contexte économique et financier laissant planer trop d'incertitudes quant aux débouchés ou revenus directs issus de la production et du métier agricole classique, de nouvelles pistes doivent être explorées [...] pour amortir les éventuels impacts d'une politique agricole européenne et mondiale tendant à la réduction des effectifs et à la concentration voire au rétrécissement du segment économique agricole direct* ». Il est suivi deux paragraphes plus loin de cette précision : « *La diversification ne doit pas avoir pour finalité l'arrêt pur et simple de l'activité de base, raison d'être de l'exploitation, mais bien la création d'une activité permettant de compléter l'exploitation sur un plan économique et donc d'assurer la pérennité de celle-ci et des emplois liés* » (Nihous, 2008, p. 4-5).

L'utilisation de termes comme « classique », « de base », ou encore « activité *stricto sensu* » pour désigner la production primaire de denrées agricoles vient rappeler son caractère central, « radical » (à la racine) dans le modèle économique et dans le métier, et postule en creux le statut d'activité satellite, secondaire, pour tout ce qui est compris dans la diversification. Les activités de diversification sont comme mises à distance du métier lorsqu'elles sont désignées comme des « mécanismes de survie » ou des « opportunités économiques » c'est-à-dire des choses qui peuvent être nécessaires mais dont la nécessité est exogène, des choses qui ne s'imposent pas par la nature du métier, qui n'incombent pas au métier.

À d'autres passages, on a toutefois quelques éléments de légitimation professionnelle, comme lorsqu'il est dit qu'elles sont « *la contribution de l'agriculture aux biens communs* » ainsi qu'au « *dynamisme des territoires ruraux* » (p. 5) ou encore que « *Par cette diversification, les agriculteurs se révèlent donc être des acteurs économiques à part entière sur un ensemble de segments d'activités non liées au secteur primaire qu'ils occupent initialement.* » Cette dernière phrase assigne une fois encore les producteurs à leur mission d'origine, la production primaire, mais elle rappelle aussi leur qualité d'entrepreneur, de chef d'entreprise au moyen de l'expression « acteurs économiques » et leur confère à ce titre davantage de cohérence à aller se positionner sur d'autres marchés. Ces variations de vocabulaire indiquent que les notions de multifonctionnalité de l'agriculture, d'agriculture de services ou encore d'entrepreneuriat rural, introduites dans les années 1990 notamment par Pierre Muller (1991) ont fait leur chemin, même au sein de l'agriculture conventionnelle. Gardons en mémoire cette

dualité entre le producteur assigné à résidence professionnelle et le chef d'entreprise plus légitime à s'aventurer, car nous verrons qu'elle est souvent à l'œuvre dans ce qui alimente les trajectoires et les identités professionnelles.

Discutons encore un instant ce découpage entre la production primaire agricole et la diversification. Il repose sur le postulat d'une *différence de nature* (il y aurait l'agricole et le para-agricole) et/ou sur une *différence de degré* (il y aurait une activité de base, majoritaire, et une ou des activités complémentaires, minoritaires même si parfois indispensables).

Sur la différence de nature, il y a de nombreuses brèches dans la ligne de partage que l'on pourrait admettre entre activités agricoles au sens de production primaire, et activités de diversification. D'abord, il y a le cas du travail à façon qui, dans 75 % des cas consiste en des opérations relevant de la production primaire (labour, semis, moissons) mais réalisées sur une autre exploitation. Il n'y a pas de différence sur le plan technique avec le travail que le producteur aurait fait sur sa propre exploitation avec la même machine, la différence réside dans le fait que ce travail est par ailleurs inséré dans une relation de service. On peut d'ailleurs faire un parallèle avec les « contrats de culture » utilisés par certains producteurs belges pour cultiver des pommes de terre sur les sols de producteurs français¹³⁹. Si cette délégation de la production a pour cadre une relation de service exprimée dans un contrat, la nature de cette prestation n'est ni plus ni moins que la production primaire de pommes de terre.

Deuxièmement, on trouve aussi de la production de matières premières dans les activités de diversification. On a vu par exemple qu'on pouvait parler de diversification « agricole » pour parler de productions « non conventionnelles dans l'aire géographique », ce qui signifierait que certaines productions peuvent relever de la diversification en un endroit, et de la production de base en un autre ? On peut également s'interroger sur ce qui sépare fondamentalement les cultures « agricoles » relevant de la production primaire, des cultures que l'on classe dans la diversification « structurelle » (non agricole), comme la sylviculture.

La finalité alimentaire permettrait-elle de fonder cette distinction ? Il ne semble pas, puisqu'on

¹³⁹ Se reporter à la section du chapitre 1 traitant de la contrainte foncière pour la description de ce dispositif.

trouve dans les productions végétales « agricoles », au sens du recensement¹⁴⁰, des plantes qui n'ont pas de finalité alimentaire, comme les plantes textiles (chanvre, lin), certaines plantes oléagineuses dont les huiles servent à produire des solvants, des lubrifiants ou des carburants (colza), les cultures à vocation énergétique (permanentes ou intercalaires) ou encore les plantes à vocation ornementale comme les productions horticoles (fleurs et plantes d'ornement) et les pépinières d'arbres et arbustes. La production de bois pour le chauffage ou la menuiserie est-elle moins agricole que la production d'arbres d'ornement ?

En outre, certaines cultures ont une finalité mixte, comme les cultures alimentaires dont les résidus non exploitables peuvent être utilisés comme biomasse pour alimenter un méthaniseur, voire les productions à caractère alimentaire détournées de leur usage premier pour fabriquer des agrocarburants (tournesol, colza, betterave, maïs). En quoi les opérations liées au semis, à l'entretien et à la récolte de ces plantes relèveraient-elles parfois d'une activité agricole et parfois para-agricole, selon que la plante a une finalité alimentaire ou énergétique ?

Les mêmes ambiguïtés existent concernant les productions animales. Par exemple, la pisciculture est un élevage à finalité alimentaire qui figure dans la diversification (Q. 5.1.2), alors que l'élevage d'animaux à fourrure, ou l'élevage et la pension de chevaux, se renseignent dans la section des « productions animales » (Q. 3.6 et 3.9), et n'ont pourtant pas de finalité alimentaire. Le cas des chevaux permet également de mentionner la diversification par les loisirs et les services impliquant des animaux. Certaines fermes proposent des balades à poney ou à cheval, mais aussi des activités de type « médiation animale » ou « ferme pédagogique », soit autant d'activités de services et de loisirs où les animaux sont présents, comme dans un contexte d'élevage classique, même s'ils ne sont pas assignés aux mêmes impératifs de productivité et de commercialisation. On se figure donc assez mal où s'arrête le travail agricole et où commence un travail d'une autre nature quand les tâches liées à l'alimentation et au soin des animaux, à l'entretien de leurs enclos et de leurs bâtiments, sont présentes dans une activité comme dans l'autre.

¹⁴⁰ Ces productions sont renseignées dans la section « productions végétales » du recensement agricole. Voir notamment question 2.2 (p. 7 et 9), question 2.7, (p. 11-12) et question 2.13 (p. 14).

Sur la différence de degré maintenant, l'objection est encore plus évidente dès lors que l'on consulte la part du chiffre d'affaires imputable à la diversification. D'après les données de 2010, là où les activités de diversification pourvoient à plus de la moitié du chiffre d'affaires pour 29 % des exploitations qui y ont recours, cette part passant à 50 % pour les exploitations classées comme « petites ». Comment parler encore de diversification les concernant, au sens de complément à l'activité principale ? Les analystes reconnaissent en effet que « *Dans les exploitations de grande taille, les activités de diversification sont souvent des revenus d'appoint à l'activité agricole [...] Pour les exploitations de petite taille, en revanche, l'activité de diversification supplante, dans une majorité des cas, la production agricole comme première source de revenu de l'exploitation* » (Agreste, 2013, p. 5). Leur observation contredit ainsi le principe sur lequel insiste à plusieurs reprises le rapport de 2008 sur la diversification, à savoir qu'elle doit être un complément, et non un substitut, à l'activité de base (Nihous, 2008, p. 5).

Considérant ce poids économique, on peut se demander si la diversification en question ne devient pas le centre de gravité autour duquel s'organisent les autres activités de la ferme, dont la production de base. Plus loin dans la partie, au chapitre 6, on analysera le cas d'éleveurs laitiers qui transforment une part importante du lait qu'ils produisent, parfois davantage que la part vendue à la laiterie. Les entretiens avec ces producteurs font ressortir qu'ils ont progressivement adapté leurs pratiques agricoles et spécialisé leur système productif pour répondre aux besoins de l'atelier de transformation, en introduisant par exemple des modifications dans l'alimentation des vaches, ou la diversité génétique du cheptel, afin d'obtenir certaines propriétés du lait que ne recherchent pas les industriels. Ces producteurs fixent ainsi d'autres priorités en termes de pratiques d'élevage en fonction des besoins de la transformation, quitte à ce que la part vendue en filière longue soit moins conforme et donc moins bien payée. Dans un cas comme celui-ci, la production primaire s'adapte, en volume et en qualité, pour la performance d'une production en théorie secondaire ou « para-agricole ». On s'éloigne ainsi de l'idée de diversification mise en place pour compenser les déficiences, structurelles ou conjoncturelles, de l'activité de base. L'activité de transformation n'a ici plus rien d'auxiliaire et devient motrice dans le modèle technique et économique de la ferme.

Toutes ces difficultés à la délimitation du champ de la diversification n'ont qu'une seule issue cohérente : la diversification est une nomenclature arbitraire qui permet de ranger tout ce qui

sort du cadre prévu par la division du travail sur laquelle la production et la profession agricole ont été organisées, toutes les activités qui génèrent des revenus et à ce titre ne peuvent pas être considérées comme domestiques ou improductives, mais échappent à ce pour quoi les filières agro-alimentaires rémunèrent les producteurs agricoles. En ce sens, la diversification peut être rapprochée de la commercialisation en circuits courts dans son acception récente : ces pratiques sont suffisamment répandues et hybridées avec les filières classiques pour qu'il soit exagéré de les qualifier d'alternatives, de contre-modèle, néanmoins elles font l'objet d'une catégorisation qui les tient suffisamment à distance de la production primaire pour qu'on ne puisse pas non plus les considérer comme normales, conventionnelles (*mainstream* serait le mot qui convient le mieux). Elles continuent d'être les marqueurs de formes atypiques d'organisation du travail agricole, et nous allons voir dans la suite de cette partie que cette réputation n'est pas infondée.

En dépit de cette minorisation dans la description des structures productives agricoles, le caractère déterminant voire crucial des activités de diversification pour la survie ou le développement d'une part non négligeable d'exploitations impose qu'elles soient prises au sérieux, même par les instances garantes du modèle productiviste à la française. C'est l'esprit du rapport de 2008 qui, tout en rappelant leur subordination à l'activité principale de production, plaide pour leur montée en légitimité et à la levée des « freins psychologiques » qui associent la diversification à un « constat d'échec » au sein de la profession. Le passage suivant condense ainsi cette ambition ambiguë : « *Par ce constat, la diversification des exploitations agricoles, c'est-à-dire le développement de plusieurs activités, soit agricoles non conventionnelles (définition 1), soit étrangères à l'agriculture (définition 2), à l'intérieur de l'exploitation, doit maintenant faire l'objet d'une attention de plus en plus soutenue et suivie, tant des pouvoirs publics que des collectivités et de la profession. Ceci doit passer par une annonce politique forte de légitimation de la diversification tout en développant une véritable mise en réseau, voire la mutualisation, des dispositifs existants par un "porté à connaissance" des dispositifs opérationnels. En effet, on constate malheureusement une absence d'évaluation et données statistiques identifiant les tendances sur le court terme comme sur le long terme en termes de prospectives : il y a besoin de référents technico-économiques !* » (*ibid.*, p. 6)

Le rapport recommande ensuite une quinzaine de mesures consistant pour l'essentiel en la

production de connaissances sur les « référents technico-économiques » de la diversification et à la circulation de ces connaissances¹⁴¹, par la mise en place d'espaces de concertation et d'interlocuteurs dédiés à ces questions, à cheval entre les différentes organisations professionnelles. Nous allons dans le chapitre suivant nous pencher sur quelques-uns de ces dispositifs et acteurs qui concourent à une « professionnalisation » de la diversification et permettent d'appréhender cette notion avec plus en profondeur que ne le font les usages politiques et statistiques. Aussi, c'est par le cadre d'intervention de ces acteurs que nous verrons qu'activités de diversification et circuits courts sont, dans la pratique, souvent pensés ensemble.

4.3. Travail agricole et activités « de l'aval » : une présomption d'extériorité

La logique qui sous-tend la classification, arbitraire à bien des égards, des activités de diversification, est à mettre en rapport avec la conception dominante du travail agricole qui prévaut depuis le mouvement de modernisation de l'agriculture engagé dans les années 1960. Pierre Muller la résume en ces termes : « *Cette conception organise le métier d'agriculteur et l'exploitation agricole autour de la fonction de production de matières premières. Le "bon agriculteur" est celui qui se spécialise dans une production (céréales, lait...) et qui augmente la productivité de son travail en "investissant" [...] La mise en marché des produits agricoles bruts est laissée aux organismes d'aval. Les fonctions de commercialisation et de transformation sont du ressort des industries agro-alimentaires dont les produits sont destinés à des marchés de masse.* » (Muller, 1987, p. 459). Jacques Rémy et Christophe Giraud poursuivent en insistant sur le « *discours idéologique fort* » qui a accompagné cette spécialisation technique et économique, et en vertu duquel « *l'appareil d'encadrement agricole a travaillé à définir les actes et activités qui faisaient légitimement partie du métier d'agriculteur et à favoriser les systèmes de production qui transformaient les agriculteurs en producteurs de matières premières pour les industries agroalimentaires* » (Giraud et Rémy, 2013, p. 155). Ce travail de cadrage symbolique a conduit à ce que les activités comme la transformation ou la vente directe soient désormais considérées comme « *archaïques* » ou « *de seconde zone* » (*ibid.*), en dépit de leur persistance au sein des fermes françaises. C'est d'ailleurs face au constat de leur

¹⁴¹ C'est sur des propositions similaires que débouchent le rapport du groupe de travail sur les circuits courts, signe supplémentaire d'un traitement commun des deux notions durant cette séquence politique.

non-disparition que l'administration agricole se résoudra à les comptabiliser, à partir du recensement agricole de 1988, où la rubrique « diversification » apparaît pour la première fois.

Cette délimitation normative du travail agricole résulte de la façon dont celui-ci a été professionnalisé et scientifié tout au long de la seconde moitié du XX^e siècle. Les transformations profondes induites par la modernisation de l'agriculture ne sont pas que techniques, elles sont aussi sociales. Le passage d'une agriculture comme *condition* à une agriculture comme *profession*, souvent appréhendée sous l'angle de la démographie agricole, s'incarne également dans la supplantation progressive du terme de *paysan* par celui d'*agriculteur* ou encore d'*exploitant agricole*¹⁴². Cette transition sémantique reflète deux phénomènes. D'une part, un processus de *sectorisation* de l'activité agricole qui « *se détache progressivement de son environnement social et économique immédiat* [la communauté villageoise] » (Muller, 2002 [1984], p. 17). D'autre part, cette fois en termes de rapports sociaux au sein du monde agricole, un processus de *hiérarchisation* économique, sociale et symbolique (Grignon, 1982) visant à légitimer les producteurs qui restreignent leur périmètre productif tout en intensifiant leur capacité à produire. Ceux qui conservent des modes de production diversifiés hérités de la paysannerie, voire qui exercent d'autres activités en parallèle, sont relégués à une forme d'amateurisme ou d'archaïsme : si l'agriculture est leur activité, elle ne saurait être leur métier.

Claude Grignon explique en quoi cette vision du métier a pour valeur cardinale la maîtrise technique sur le vivant : « *la spécialisation tend en effet à classer les différentes catégories de producteurs en fonction du degré auquel leur spécialité leur permet de se libérer des contraintes liées au milieu naturel*¹⁴³, et d'emprunter des éléments du mode de vie non-paysan, particulièrement en matière de séparation entre le travail et le loisir, ou entre la vie professionnelle et la vie familiale » (ibid., p. 62). Cette définition nous rappelle à quel point les normes techniques qui encadrent les pratiques agricoles sont également porteuses de normes

¹⁴² Une opposition qui se joue par exemple entre la Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (FNSEA) et un de ses principaux concurrents, la Confédération Paysanne. C'est l'occasion de rappeler pourquoi j'ai fait le choix d'utiliser le terme de « producteur », beaucoup plus neutre, en plus d'être en cohérence avec le celui de « consommateur ». Lorsque d'autres termes sont utilisés, c'est soit pour renvoyer à une sous-catégorie (« éleveur ») ou un statut précis (« chef d'exploitation »), soit parce que ce sont les termes utilisés par les personnes enquêtées ou par les sources documentaires.

¹⁴³ On pourrait ici ajouter « *et à leur propre corps* ».

sociales, en particulier celle de la mise en conformité avec les autres groupes sociaux. Celle-ci s'incarne notamment dans le recentrement du modèle de l'agriculture « familiale » sur le couple, au détriment de la famille élargie et de la communauté villageoise : « *un modèle d'exploitation agricole à deux unités de travail humain dont mari et épouse seraient les acteurs principaux. L'exploitation devait se confondre avec la famille conjugale et lui donner les moyens de vivre dignement, afin d'atteindre la parité avec les autres groupes sociaux* » (Giraud et Rémy, 2013, p. 155-156).

Le recentrement du travail agricole sur une approche technicienne n'est pas que le fruit du rapport de force entre producteurs plus ou moins acquis à la modernisation. Il est à mettre en lien avec l'avènement de l'agronomie comme discipline scientifique privilégiée pour l'étude du travail agricole, une discipline dont le nom lui-même (utilisation du suffixe « -nomie » plutôt que « -logie ») annonce toute l'ambition performative. Assignée à des objectifs d'amélioration de la productivité, l'agronomie s'efforce de réduire la complexité biologique des systèmes agricoles à un certain nombre de variables. Pour l'agronome Marc Dufumier, la modernisation de l'agriculture revient à tenter de reproduire dans les milieux agricoles concrets le niveau de contrôle obtenu par les conditions de laboratoire, ce qui n'est possible qu'au prix d'une artificialisation de ces milieux. Cette approche du métier, qui demande un véritable effort d'abstraction (Muller, 1984), ne s'impose pas si aisément aux producteurs de l'époque. Elle se diffuse au sein de ce corps professionnel en construction au moyen de différents groupes d'encadrement, parmi lesquels des enseignants (Grignon, 1975), des conseillers (Brunier, 2018), mais également des producteurs qui sont des relais d'influence parmi leur groupe de pairs localement (Darré, Le Guen et Leméry, 1989).

Cette antériorité et cette prépondérance de l'agronomie dans l'étude du travail agricole ont laissé leurs marques : même si l'étude du travail agricole a par la suite été investie par les sciences sociales, rares sont les travaux qui désignent en parlant de pratiques agricoles, autre chose que des pratiques agronomiques. Les activités de l'aval, quand elles sont présentes, ne sont pas prises en compte comme des pratiques professionnelles à proprement parler, mais plutôt appréhendées sous l'angle des débouchés ou des relations, tout au mieux elles sont identifiées comme une forme de travail supplémentaire au contenu indifférencié. Il semble que même les recherches conduites sur les agricultures alternatives soient héritières de ce

prisme. Dans l'introduction générale, on a en effet montré qu'après s'être principalement intéressées aux systèmes agroalimentaires alternatifs par la question de la « conversion », les recherches en sciences sociales qui se sont intéressées aux transformations du travail et du métier de producteur dans ces systèmes ont surtout interrogé l'apparition et la diffusion de nouvelles pratiques et modes de production. Les pratiques et systèmes de commercialisation ont quant à eux davantage fait l'objet d'approches en termes de sociologie économique, étudiant la configuration des relations entre les acteurs et l'institutionnalisation des modes d'échange.

Cette focale particulière tient sans doute au fait que les producteurs qui portent une vision divergente du métier de producteur agricole, opposée à la norme professionnelle dominante, fondent en priorité leurs critiques sur les manières de produire et sur le rapport même au fait de produire (productivisme), qui lui-même conditionne le rapport à la terre et au vivant. Le principal contre-modèle à celui de l'agriculteur spécialisé et modernisé, en termes non seulement de logique productive mais aussi d'identité professionnelle, est porté par le mouvement de l'agriculture paysanne. Né dans les années 1970 de franges dissidentes du syndicalisme agricole, formalisé dans les années 1980 avec la création de la *Confédération Paysanne* en 1987, et enrichi régulièrement par l'arrivée de « nouveaux paysans » non issus du monde agricole, ce mouvement oppose à la vision précédente du métier plusieurs lignes de clivages.

D'abord un clivage en termes de lutte des classes et de rapport gauche-droite, ces producteurs se définissant davantage comme des « travailleurs » que comme des « exploitants »¹⁴⁴, et dénonçant la logique d'accumulation du capital nécessaire à la dynamique de modernisation, mais également un clivage en termes de contenu de l'activité agricole et de fonctions sociales de l'agriculture. Les principes de l'agriculture paysanne reposent en effet sur la diversité des productions et des activités, sur la limitation de la taille et du potentiel productif des exploitations, et sur une gestion économe et durable des ressources, ceci afin d'atteindre un maximum d'autonomie productive et économique pour les fermes vis-à-vis des filières

¹⁴⁴ Une opposition que l'on retrouve dans le nom des deux principaux syndicats porteurs de ces visions respectives, à savoir la *Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles* (FNSEA) et la *Confédération Paysanne*.

agroalimentaires. Dans cette vision du métier, circuits courts et diversification sont des maîtres-mots plutôt que des écarts à la norme.

Tout en soutenant s'inscrire lui aussi dans la modernité, le mouvement de l'agriculture paysanne est venu réhabiliter, dans une forme de retournement du stigmate, l'image du paysan traditionnel que la modernisation de l'agriculture entendait dépasser, pour en faire une figure contemporaine du métier opposée à celle de l'agriculteur technicien et productiviste. Estelle Deléage a consacré de nombreuses publications à cette « *figure dichotomique du paysan et de l'agriculteur*¹⁴⁵ » (Deléage, 2012, p. 118), en particulier ce qui oppose ces deux modèles de l'identité professionnelle agricole dans la relation au travail et à la production. La distinction principale réside selon elle dans une différence de rationalité quant à la manière de tirer profit des phénomènes biologiques, l'agriculture paysanne se caractérisant par une approche qui « fait avec » la complexité de ces mécanismes, plutôt que de tenter de s'en affranchir dans une logique « d'artefactualisation » (Deléage, 2017, p. 39). En contrepartie de cette dépendance plus étroite aux aléas du vivant, les paysans contemporains auraient une maîtrise plus complète de leur système productif et une meilleure autonomie au travail, par une moindre dépendance aux filières et à leurs technologies. De cette différence de rationalité découlerait également une différence de sensibilité dans la pratique de l'agriculture, un « rapport singulier au vivant » (Deléage, 2018, p. 42), qu'il soit végétal ou animal, domestiqué ou non.

On trouve de nombreux exemples de la manière dont ces conceptions et ces perceptions se mettent en place pas à pas, à l'échelle d'une ferme et à l'épreuve de son fonctionnement, dans le livre coécrit par Bruno Villalba et le maraîcher de l'AMAP des Weppes, Romuald Botte (2021), déjà mentionné au chapitre 2 et qui reprend pour titre cette notion de « figure du paysan ». Les propos du paysan rapportés dans l'ouvrage mettent en exergue sa relation au vivant, mais plus encore à « la terre », comme valeur cardinale de son travail. Le fonctionnement de l'AMAP et le rapport entre le paysan et les amapiens, s'ils sont décrits avec

¹⁴⁵ Je rappelle au passage que c'est en raison de la charge sémantique des deux termes que je préfère utiliser celui de « producteur », assurément plus neutre, même s'il présente la limite de ne pas suffisamment se détacher de l'idée que c'est un travail centré sur la « production ». Le terme de « travailleur agricole » serait peut-être le plus neutre de tous quant aux activités que le travail peut inclure, mais il est très étroitement associé à l'idée de « salarié agricole », non exploitant, et présente donc des risques de confusion.

précision dans leurs enjeux pratiques et économiques (fixation du prix du panier, choix des investissements en matériel), sont davantage traités comme relevant de la mise en œuvre d'un projet politique, que d'un travail de commercialisation.

Des enquêtes quantitatives, comme celle d'Alexandre Guérillot consacrée au rapport au travail des agricultrices bio, confirment cette priorité donnée au travail « agraire » dans la conception du métier, y compris au sein d'une population exclusivement féminine, engagée dans un mode de production alternatif, l'agriculture biologique¹⁴⁶, ainsi que de très fréquentes activités de diversification. Les deux tiers des productrices ayant répondu à cette enquête valorisent ainsi les « *activités de plein air, comme les travaux des champs principalement au contact des végétaux, appelant des compétences agronomiques, l'usage des machines, ainsi qu'un engagement physique du corps au travail* » (Guérillot, 2021, p. 45) au détriment des activités « d'intérieur », associées à un travail peu valorisant ou trop proche de la sphère domestique. Les activités de diversification apparaissent certes moins rebutantes que les tâches administratives, vécues comme du travail « non productif », mais les productrices les mettent peu en avant, ceci alors qu'elles les prennent très majoritairement en charge : « *Pourtant étiquetés comme féminins par la profession, la vente, l'accueil, le tourisme, lorsqu'ils sont pratiqués par les répondantes ne plaisent pas forcément, sans faire l'objet d'un rejet particulier. Au regard du goût exprimé pour les travaux agraires, en plein air, et du rejet des tâches administratives, cela suggère que les répondantes s'identifient avant tout comme agricultrices, au sens agronomique du métier, plutôt que comme vendeuses ou commerciales* » (ibid., p. 52).

Au vu de ces différents exemples, on voit que si l'agriculture paysanne promeut une conception élargie du métier de producteur agricole, non plus uniquement centrée sur la production primaire, ce sont tout de même les activités agraires et les compétences agronomiques qui restent le principal support de valorisation identitaire du travail. La « figure du paysan », aussi diversifié soit son métier, est d'abord celle de quelqu'un qui travaille la terre et qui a de la terre

¹⁴⁶ Le mouvement de l'agriculture biologique ne se confond toutefois pas entièrement avec celui de l'agriculture paysanne, bien que tous deux se soient construits dans l'opposition au modèle dominant. Parce que les principes agroécologiques y occupent une place plus importante que les principes socioéconomiques, l'agriculture biologique est notamment davantage compatible avec les filières longues.

sur les mains.

S'il est tout à fait admis au sein du mouvement de l'agriculture paysanne, que transformer et vendre soi-même ses produits sont des activités qui trouvent leur place dans la continuité du travail du producteur, la valeur technique et éthique de ce travail réside avant tout dans le soin apporté aux sols, aux cultures, aux animaux d'élevage quand ils sont présents, et à la biodiversité environnante (le maintien sur la ferme de milieux non cultivés, comme des haies et des mares, et la préservation des espèces non domestiques que ces milieux abritent). L'activité de transformation est surtout valorisée dans son résultat final, à savoir le produit destiné à la consommation, mais elle est peu mise en avant en tant que situation de travail. Pour reprendre une idée développée au chapitre 3 sur la représentation visuelle du travail agricole, un éleveur laitier sera plus favorablement représenté en bottes auprès de ses bêtes, dans le pré ou l'étable, qu'en combinaison blanche dans son local de transformation de fromage, facette du métier pourtant indispensable, non moins « sensible » ou « inventive » dans son rapport à la matière que celle qui se déroule en plein air. Quant à l'activité de vente, elle est valorisée comme moment de la rencontre avec le consommateur, et comme rétribution légitime du travail fourni, mais rarement envisager comme un travail en soi, encore moins un travail qui fait appel à des compétences commerciales. Reconnaître que le travail d'un paysan est aussi par moment le travail d'un commerçant, c'est-à-dire un travail qui consiste à *faire acheter* ses produits, apparaît comme incongru voire contradictoire dans cette vision de l'agriculture bâtie sur le rejet du productivisme et du consumérisme, où même l'usage de l'adjectif « marchand » pour qualifier les échanges peut constituer une forme de tabou.

Cette conception du travail agricole centrée sur la production primaire et les pratiques agronomiques, est finalement transversale, bien qu'il en existe une version dominante et des versions alternatives, qui définissent très différemment le sens et la nature du travail. Cette conception, qu'on pourrait désigner comme « agraire » ou « agrarienne », relève pour ainsi dire de la prénotion (Durkheim, 1895) en ce qu'elle s'impose spontanément lorsqu'il s'agit de décrire le travail des producteurs agricoles, lequel excède pourtant largement ce cadre. Même dans le cas d'exploitations sans activités de diversification et sans circuit court, le travail des producteurs se compose d'une multitude d'autres tâches sans lien direct avec les pratiques de

culture ou d'élevage. Ainsi en va-t-il des tâches liées aux démarches administratives, à la comptabilité, à l'encadrement du personnel, à la rencontre avec les fournisseurs, clients, conseillers et collègues, de même qu'il en va des travaux touchant à la maçonnerie, à la plomberie, à la mécanique et à l'entretien en général, soient autant d'activités à cheval avec d'autres métiers et qui ne font pourtant pas l'objet d'une catégorisation à part, ni ne sont présentées comme des activités concurrentes à la production primaire. Elles ne font pas l'objet de la même mise à distance *a priori* qui cible les activités décrites dans ce chapitre, mise à distance que je propose de qualifier comme une « présomption d'extériorité ».

Conclusion de chapitre

Pour prendre pied dans cette partie portant plus directement sur les transformations du travail des producteurs agricoles qui vendent en circuits courts, il était nécessaire de faire le point sur la notion de diversification et ses usages par l'administration agricole. D'abord car la diversification servait, entre autres, à désigner la vente directe avant que la notion de circuit court ne s'impose comme catégorie privilégiée. Ensuite parce que la diversification inclut d'autres activités qui accompagnent fréquemment, voire conditionnent, la vente en circuits courts, en particulier la transformation. Enfin et plus fondamentalement, car les deux notions ont en commun d'exprimer la difficulté de l'administration agricole à objectiver et à légitimer les activités qui échappent au mouvement d'encadrement et de spécialisation de l'agriculture centré sur la production primaire, voire qui mettent en évidence ses limites.

De cette difficulté résultent une classification flottante et une reconnaissance politique hésitante, oscillant entre mise en valeur de la diversité des initiatives et réaffirmation de leur rôle nécessairement « auxiliaire » ou « complémentaire » vis-à-vis de l'activité principale, occultant ce faisant de réels effets de spécialisation vers ces activités. On peut ainsi rapprocher la logique qui guide la construction de ces catégories de celle de « flou intégrateur », utilisée pour décrire le cadrage politique dont ont fait l'objet d'autres pratiques alternatives en agriculture, notamment la notion d'agroécologie telle qu'elle a été promue par le ministère de l'Agriculture à partir de 2012-2013 (Arrignon et Bosc, 2015).

En définitive, en croisant les notions de circuit court et de diversification, on a pu dépasser

l'embarras posé par la nomenclature, en montrant qu'elles partageaient une fonction similaire vis-à-vis de la manière de définir le travail agricole, à savoir donner un cadre aux activités qui font l'objet d'une « présomption d'extériorité ». Cette opposition entre le centre et la périphérie du métier de producteur agricole ne vaut toutefois que dans le cadre de cette construction administrative et statistique, et on va voir dans le chapitre suivant que lorsque les organisations professionnelles agricoles encadrent le circuit court et la diversification à un niveau pratique, ces activités sont pensées en continuité avec le reste du travail agricole.

Chapitre 5. Les circuits courts dans l'action des conseillers agricoles : « transformer, vendre, accueillir »

Compte tenu de ce qui a été dit au chapitre précédent, on voit en quoi la notion de diversification complète utilement celle de circuit court, mais ne donne pas entièrement satisfaction pour comprendre les prolongements du travail agricole. Ses deux principaux défauts sont de couvrir une très large gamme d'activités, aux délimitations fluctuantes voire confuses, mais aussi d'attribuer à ces activités une forme d'infériorité technique et symbolique par rapport à la production agricole au sens strict, un biais auquel on a donné le nom de « présomption d'extériorité ».

Il en résulte que, dans les usages statistiques comme politiques de la notion, la diversification n'appréhende que de manière superficielle ce qu'elle entend désigner. Toutefois, il y a un autre contexte où l'usage du terme est plus resserré et plus cohérent, car la diversification a aussi une traduction opérationnelle, aux échelons territoriaux de l'administration agricole. Sous la houlette des Chambres d'agriculture, des réseaux de conseillers issus de différents organismes sont mis en place pour accompagner les producteurs dans la création ou le perfectionnement d'activités relevant de la diversification et de la commercialisation en circuit court. Le rôle de ces intervenants consiste aussi à produire et transmettre des connaissances sur les enjeux techniques et économiques liés à ces activités.

L'examen du travail réalisé par ces conseillers s'avère fructueux pour répondre à notre questionnement, et ce pour trois raisons. D'abord, on voit que dans le cadre de leur action, il n'y a pas de séparation thématique ou statistique entre circuit court et diversification, mais une acception commune centrée sur une triade d'activités : la transformation, la vente et l'accueil. Ensuite, parce que ces activités sont pensées dans une relation de continuité avec les activités de production en amont, et non pas dans une dimension concurrente ou étrangère à la production. Cependant, et c'est la troisième raison, l'action des conseillers vient aussi souligner ce que ces activités ont de spécifiques par rapport à la production, et en quoi

elles relèvent, comme le confirment les producteurs, presque d'un « métier dans le métier ». Procédés de fabrication, normes sanitaires, techniques commerciales... l'accompagnement proposé par les acteurs du conseil en diversification nous informe sur la densité des contraintes qui entourent jusqu'aux tâches les plus triviales de ces activités de l'aval, et sur les paramètres dont les producteurs doivent tenir compte pour qu'elles remplissent correctement leurs objectifs.

Observer cette déclinaison de la diversification « sur le terrain » permet donc d'en avoir une compréhension plus recentrée, mais aussi plus profonde, plus qualitative, qui donne davantage à voir le détail des pratiques que la notion recouvre. C'est l'objectif de ce chapitre qui pour ce faire passera par trois étapes.

On va d'abord s'attacher à décrire le rôle joué par les structures de conseil en diversification à l'échelle de notre territoire d'étude. Ce sera l'occasion d'introduire une nouvelle catégorie d'acteurs, non mentionnée dans la partie précédente : la sphère des professionnels du conseil et de l'encadrement technique en agriculture. Moins connus que les intermédiaires industriels et commerciaux, leur influence est pourtant déterminante sur l'organisation de la profession agricole et sur la diffusion des pratiques professionnelles, des équipements et des modèles productifs. Ayant à l'origine pour mission d'être des relais de la modernisation agricole sur le terrain, au plus près des producteurs, le fait qu'une partie de ces conseillers soient aujourd'hui mobilisés sur des questions de diversification, donc sur des activités longtemps restées dans l'angle mort de la modernisation, est une évolution qui mérite toute notre attention¹⁴⁷.

Dans un deuxième temps, on explorera les activités couvertes par l'expertise des conseillers en diversification, et on fera le constat que contrairement à la définition large et mouvante de

¹⁴⁷ La sphère du conseil en agriculture est un groupe professionnel né de la politique de modernisation agricole qui s'intensifie au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. La période 1950-1970 correspond à la première phase de structuration du métier, avec quelques dates clés comme le décret de 1959 érigeant la « vulgarisation » agricole comme axe à part entière de la modernisation, et l'arrêté de 1970 créant le premier diplôme de conseiller agricole. Dès l'origine traversé par un conflit d'appartenance entre services de l'État et organisations professionnelles agricoles, le groupe va par la suite se « parcelliser » sous l'effet d'un élargissement de son expertise et de l'apparition de lignes de clivage, à l'image du monde agricole auprès duquel les conseillers interviennent. Pour plus de détails sur les évolutions et les différenciations au sein de ce groupe, on se référera notamment à l'étude récente qu'en a faite Sylvain Brunier (Brunier, 2018).

la diversification utilisée par la statistique agricole, cette notion a pour les conseillers un sens plus restreint, centré sur le triptyque « transformer, vendre, accueillir », soit une définition en lien plus étroit avec le travail en circuits courts. On verra l'éventail de pratiques que chacun de ces trois verbes recouvre, et en quoi ces pratiques illustrent de manière cohérente l'idée d'un prolongement vers l'aval du travail agricole, hypothèse centrale de notre questionnement. Plus précisément, on fera la proposition que ce prolongement s'opère dans deux dimensions : celle de la relation aux produits et celle de la relation aux publics.

La troisième étape de ce chapitre sera de souligner que la conduite de ces activités implique que les producteurs tiennent compte de certaines contraintes, et se conforment à certaines normes et autres « bonnes pratiques » pour les mener à bien. Cette dimension normative qui gagne progressivement les activités de l'aval peut être vue comme un signe de leur professionnalisation ces dernières années, dans le sillage de leur légitimation institutionnelle au tournant des années 2010. Néanmoins, l'application de ces normes n'est pas évidente à atteindre, et ces activités demeurent tout de même marquées par une certaine extériorité au travail agricole qui implique que les producteurs soient formés et épaulés par différents outils. Par l'action des conseillers mais aussi par la contribution d'autres milieux professionnels, un nouvel environnement humain et technique se constitue progressivement pour « équiper » le travail de l'aval en machines, logiciels, guides pratiques et fournitures diverses, dans le but de répondre à ses enjeux. On se posera justement la question de savoir si, au vu de tous ces marqueurs d'une professionnalisation récente mais croissante des activités de l'aval, elles ne se voient pas concernées à leur tour par des logiques d'encadrement et de standardisation similaires à celles qui organisent les pratiques relevant de la production primaire.

5.1. Regain d'intérêt pour la diversification et acteurs de sa professionnalisation

La valorisation institutionnelle des circuits courts et de la diversification, incarnée par les deux rapports de 2008 et 2009 présentés au chapitre précédent, n'est pas restée cantonnée au seul registre du discours, aux généralités des orientations ministérielles de la politique agricole. Ce regain d'intérêt s'exprime également par une prise en charge de ces thématiques sur le terrain, afin de produire puis de transmettre des connaissances (les fameux « référents technico-économiques » recommandés par les rapports) pour cadrer professionnellement ces sources

de revenus méconnues des exploitations agricoles. Cet encadrement territorial prend la forme d'un maillage mettant à contribution différents organismes. Il a pour colonne vertébrale les services en charge de la diversification au sein des Chambres d'agriculture, dont les compétences se veulent généralistes, et s'étoffe ensuite de structures dont l'expertise est plus ou moins spécialisée sur des activités précises. La plupart de ces structures ont un statut associatif (on parle d'associations professionnelles), mais on peut aussi trouver en arrière-plan des syndicats agricoles, des établissements de formation et des instituts de recherche, développant un intérêt pour les questions de diversification. En étudiant le réseau implanté sur notre territoire d'étude, on remarque deux faits intéressants.

Premièrement, ce réseau réunit des organismes porteurs de conceptions assez divergentes en matière de modèles agricoles. D'un côté, on trouve des associations professionnelles liées au syndicat majoritaire, la FNSEA, qui promeuvent la diversification dans un sens proche de son acception institutionnelle, c'est-à-dire celle d'activités qui viennent compléter la production en filières longues mais sans prétendre la détrôner. En parallèle, on trouve aussi des organismes comme les CIVAM ou la fédération régionale des AMAP, qui soutiennent une vision attachée à la « multifonctionnalité » de l'agriculture ou aux principes de l'agriculture paysanne. Dans leur perspective, circuit court et diversification sont pour ainsi dire des orientations évidentes au sein d'une ferme.

Secondement, tous ces acteurs partagent une vision de la diversification dont le périmètre est plus resserré que celui utilisé par la statistique, et plus imbriqué avec la commercialisation en circuits courts, puisqu'il s'agit des activités de transformation, de vente et d'accueil. Ils s'accordent également sur le constat qu'il est nécessaire de formaliser des savoir-faire et d'accompagner les producteurs dans la maîtrise de leurs activités de diversification. Concrètement, cela passe principalement par la diffusion de documentation technique et l'organisation de sessions de formation, sur des thèmes variés.

5.1.1. Le réseau du Point Info Diversification

Si le thème de la diversification a gagné en visibilité ces dix à quinze dernières années, l'accompagnement sur ces questions existe depuis plus longtemps. On peut le faire remonter

aux années 1990 avec par exemple la création du réseau « *Bienvenue à la ferme* » pour promouvoir et encadrer la pratique de la vente directe. Pour Sylvain Brunier, qui a réalisé une socio-histoire du métier de conseiller agricole, c'est dès les années 1970 que l'on observe dans certains territoires, de montagne notamment, où la modernisation des techniques de production est limitée, un repositionnement du travail des conseillers vers d'autres activités, liées à la commercialisation en direct et plus largement au développement rural (Brunier, 2018, p. 214). De nos jours, cet appui à la diversification se fait à travers un cadre plus formalisé et via un canal privilégié, celui du « *Point Info Diversification* » (PID), un réseau d'acteurs du conseil en diversification œuvrant à l'échelle des Hauts-de-France et dont la Chambre d'agriculture est le point d'entrée :

« Si vous connaissez un peu le fonctionnement de la région, ils sont très guichet unique. Donc, le Point Info Bio, le Point Info Installation... vous connaissez peut-être. L'idée, c'est que tous les porteurs de projet, quand ils ont une idée d'installation, de passage en bio ou de diversification, ils n'aient qu'un numéro de téléphone. C'est la région qui nous impose ça. Donc voilà, pour la diversification, ça fait quelques années maintenant que toutes les structures qui gravitent autour de "transformer, vendre, accueillir", on fait partie de ce Point Info Diversification. Donc effectivement, les standardistes sont de la Chambre, mais elles sont censées rediriger vers la structure. »

Fanny, animatrice du CIVAM des Hauts-de-France, entretien n° 32.

Le *Point Info Diversification* est conçu comme un guichet unique ayant pour but d'aiguiller les producteurs vers la ou les structures les mieux indiquées pour les accompagner dans la conduite de leur activité de diversification, que celle-ci soit à l'état de projet ou bien déjà en place. Les expertises au sein du PID sont plurielles et représentées à travers huit organismes. Certains ont une approche généraliste de la diversification tandis que d'autres sont spécialisés sur une activité de diversification en particulier. Ces structures nous intéressent pour leurs domaines d'intervention mais aussi du fait de leurs différents statuts, les relations qu'elles entretiennent entre elles et les différentes visions de la diversification qu'elles promeuvent. Nous pouvons identifier leurs logos sur la brochure de présentation du PID¹⁴⁸ :

¹⁴⁸ Ce dépliant de présentation est reproduit en annexe et également téléchargeable à cette adresse : <https://hdf.diversificationagricole.fr/le-pid/nous-connaître/>.

Figure 26 : 8 structures de conseil au sein du Point Info Diversification des Hauts-de-France.



Source : <https://hdf.diversificationagricole.fr/le-pid/nous-connaître/>

On trouve d'abord la Chambre d'agriculture elle-même, ou plutôt les Chambres d'agriculture de chaque département, qui remplissent deux rôles. *Via* leur service dédié à la diversification, elles sont des structures d'accompagnement au même titre que les autres. Mais elles sont aussi le point d'entrée dans le réseau, par l'interlocutrice que chaque Chambre d'agriculture met à disposition dans son département (appelée « antenne de proximité »), ce qui peut occasionner une confusion comme quoi le PID serait un service à part entière de la Chambre d'agriculture. Les autres partenaires sont des structures associatives avec des champs d'expertise plus ou moins resserrés : le CIVAM (Centre d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural), la fédération régionale des AMAP, la fédération régionale des CUMA, les associations Accueil Paysan, Campus Vert et Savoir Vert, et l'ARVD (Association Régionale des Vendeurs Directs de produits laitiers)¹⁴⁹. Le tableau ci-dessous résume les missions de ces différents organismes :

¹⁴⁹ Les sigles et acronymes seront nombreux dans ce chapitre présentant l'action de plusieurs organismes. Ils ne seront plus développés dans leur forme complète par la suite. En cas de doute, se reporter à la liste des sigles et acronymes donnée en annexe.

Figure 27 : champs d'intervention des 8 organismes du PID des Hauts-de-France.

Nom de la structure	Missions de la structure (dans le cadre de l'accompagnement en diversification)
Chambres d'agriculture des Hauts-de-France (une par département)	Accompagnement généraliste (transformation, vente, accueil)
CIVAM Hauts-de-France	Accompagnement généraliste (transformation, vente, accueil)
Réseau des AMAP en Hauts-de-France	Accompagnement généraliste mais dans le cadre d'un projet d'AMAP
ARVD	Transformation de produits laitiers (vache, brebis, chèvre) ; aspects techniques et réglementaires
Accueil Paysan	Activités d'accueil avec une dimension « durable et solidaire » : hébergement, restauration, accueil pédagogique, accueil social, vente directe à la ferme
Campus Vert	Hébergement de longue durée d'étudiants à la ferme (label)
Savoir Vert	Ferme pédagogique à destination des groupes scolaires (label)
Fédération Régionale des CUMA	Mutualisation d'équipements et de main-d'œuvre salariée dans le cadre d'une activité de vente en circuits courts, de transformation ou de production d'énergie

Source principale : <https://hdf.diversificationagricole.fr/le-pid/nous-connaître/>

Certaines de ces structures appartiennent à des réseaux présents partout en France tandis que d'autres, comme le Savoir Vert et l'ARVD, sont des créations locales qui n'ont pas forcément d'équivalent ailleurs. À vrai dire, même la portée régionale de l'offre d'accompagnement du PID est encore limitée, malgré les incitations consécutives à la fusion des deux régions. Certains organismes n'ont pas d'homologues dans les départements picards, ou pas assez de personnel pour y exporter leurs activités. Pour cette raison, je me suis intéressé uniquement aux structures œuvrant dans le cadre du PID Nord–Pas-de-Calais. On verra qu'il existe toutefois d'autres acteurs en dehors du PID dont l'activité est plus régionalisée, comme Bio Hauts-de-France, issu de la fusion du GABNOR avec ses équivalents picards.

J'ai fait le choix de rencontrer en priorité les deux organismes dont l'expertise est la plus généraliste, et qui par ailleurs s'avèrent refléter deux visions concurrentes de la diversification : la Chambre d'agriculture et le CIVAM, en la personne de deux coordinatrices. Valérie est la responsable du service « diversification » de la Chambre d'agriculture Nord–Pas-de-Calais (entretien n° 29), tandis que Fanny est l'animatrice du CIVAM (entretien n° 32)¹⁵⁰. Rencontrer

¹⁵⁰ Pour ce qui de la Chambre d'agriculture, deux entretiens ont par ailleurs été réalisés avec deux conseillers issus d'autres services, à savoir une chargée de mission en restauration collective (Margaux, entretien n° 30) et un

l'ARVD aurait été d'un grand intérêt, car leur rôle est souvent mentionné dès qu'il s'agit de transformation laitière. Faute d'avoir pu obtenir un entretien, on se référera à leur catalogue de formation. Quant à la fédération régionale des AMAP, j'ai pu travailler avec l'animatrice du réseau dans le cadre de la recherche conduite par Bio Hauts-de-France sur la vente directe (mentionnée en introduction et décrite en détail plus loin dans ce chapitre). Les structures spécialisées dans les activités d'accueil, comme Le Savoir Vert ou Campus Vert, jugées moins directement liées au travail en circuit court, n'ont pas été sollicitées au-delà d'avoir consulté la documentation qu'elles proposent.

Encadré 6 : le conseil en diversification, une activité majoritairement féminine.

Si le métier de conseiller agricole est à ses débuts un métier masculin, centré sur la formation des chefs d'exploitations aux innovations techniques et aux savoirs agronomiques, des franges féminisées émergent dès les années 1960. Cette féminisation d'une partie de la sphère du conseil se fait à travers deux axes : un travail de vulgarisation ciblant spécifiquement les conjointes de chefs d'exploitation, portant sur des savoirs toujours à la lisière entre travail agricole et travail domestique, et l'émergence d'une offre de conseil portant non pas sur les normes agronomiques mais gestionnaires, des savoirs administratifs et comptables qui sont, dans le monde agricole, majoritairement détenus et diffusés par les femmes (Brunier, 2018, p. 123).

Cette division genrée du travail de conseil, qui reprend les mêmes contours que celle du travail agricole lui-même, s'est maintenue dans le temps et s'illustre notamment dans la composition du Point Info Diversification. On peut lire sur le dépliant du PID (annexe 10) que chaque antenne départementale de ce service est incarnée par une conseillère de la Chambre d'agriculture, de même les autres structures faisant partie du PID sont le plus souvent représentées par des femmes (CIVAM, ARVD, réseau régional des AMAP). L'équipe de rédaction des bulletins techniques « *Valorisons !* », émis par la Chambre d'agriculture (voir point suivant), est presque toujours composée uniquement de femmes, ceci alors qu'elle mobilise

chargé de mission en installation et transmission (Samuel, entretien n° 31). Sans que leur action relève directement du conseil en diversification, leurs analyses sur les contraintes du travail en circuits courts se sont avérées utiles et seront mobilisées par la suite.

une dizaine de personnes (annexe 11).

Cette observation s'étend à d'autres structures de conseil intervenant sur le thème de la diversification en dehors du PID : au sein du comité de pilotage de l'étude sur la vente directe organisée par Bio en Hauts-de-France (voir 5.1.2), de même qu'au lycée horticole de Lomme ou à l'Institut Supérieur d'Agriculture de Lille, les personnes identifiées comme responsables de service ou chargées de mission en lien avec la diversification sont le plus souvent des femmes.

Dans le cas précis de Valérie (Chambre d'agriculture) et Fanny (CIVAM), pour qui l'entretien a livré des informations sur leur cursus, toutes deux viennent à la base d'une formation centrée sur l'agronomie et la production, et c'est dans le cadre de leur stage de fin d'études qu'elles étendent leur expertise aux activités de diversification.

Pour rendre compte de cette féminisation nettement majoritaire, on utilisera plus généralement le terme « conseillères » pour désigner l'ensemble des individus qui travaillent dans les structures de conseil en diversification observées dans le cadre de l'enquête, tandis que le terme « conseillers » renverra à la sphère du conseil et de l'encadrement technique en agriculture dans sa globalité.

Sur la base du travail décrit par les deux interlocutrices au CIVAM et à la Chambre d'agriculture, on peut dire que leurs missions consistent principalement à collecter et diffuser de la documentation auprès des producteurs, leur proposer des formations ou les orienter vers d'autres structures de conseil, et enfin à entretenir une dynamique de réseau et d'entraide entre les producteurs, sur un modèle proche de celui des GEDA (Groupes d'Étude et de Développement Agricole). Concrètement, chacune de ces missions s'incarne dans des activités récurrentes qui rythment le travail des conseillères. On prendra pour exemple la rédaction des bulletins techniques et l'organisation des formations.

Les bulletins techniques

Les bulletins « *Valorisons ! L'essentiel de la diversification* » sont de courtes publications

périodiques (quatre pages, deux à trois numéros par an) à destination des producteurs qui pratiquent une ou plusieurs activités de diversification parmi la transformation, la vente en circuits courts et les activités d'accueil¹⁵¹. Les bulletins sont rédigés conjointement par les conseillères du service diversification des différentes Chambres d'agriculture des Hauts-de-France¹⁵², dans le cadre d'un travail de veille documentaire et dans « *l'objectif de vulgariser soit des aspects réglementaires, soit des aspects commerciaux, soit des démarches reproductibles d'un territoire à l'autre* » (Valérie, entretien n° 29).

Chaque bulletin est conçu comme une mise au point sur le contexte d'exercice des activités de diversification, avec une structure identique entre les bulletins pour faciliter le repérage entre les nombreuses informations : quatre rubriques réparties sur quatre pages, une par famille d'activités (transformer, vendre, accueillir) et une rubrique pour les informations diverses. L'accent est mis sur l'actualité réglementaire relative à chaque activité (déclarations administratives, affichages et étiquetages obligatoires), mais aussi sur les ressources dont peuvent se saisir les producteurs (subvention de telle collectivité pour tel type de projet, site internet de référencement) et sur l'agenda des initiatives locales (salons professionnels, événements grand public).

Ces documents très courts sont donc néanmoins très denses en informations. Leur examen est utile car leur contenu signale ce que les conseillères estiment comme méritant d'être porté à la connaissance des producteurs, et de contribuer au socle de références communes dans les manières de pratiquer telle ou telle activité de diversification. Les conseillères réalisent ainsi un travail de sélection et de hiérarchisation des informations, parmi lesquelles certaines revêtent un caractère obligatoire car elles concernent des évolutions de la réglementation, tandis que d'autres relèvent de la promotion d'un dispositif ou de la vulgarisation d'une notion,

¹⁵¹ Le principe du bulletin technique n'est pas propre à la diversification. Ce format de publication est commun à différents services de la Chambre d'agriculture, et chaque producteur peut s'abonner aux bulletins qui lui sont utiles selon sa situation. La périodicité des bulletins peut varier selon la thématique. Il existe ainsi, pour la Chambre d'agriculture des Hauts-de-France, des bulletins dédiés à l'actualité économique des filières, à l'agriculture biologique, ou encore les différents « Bulletins de Santé du Végétal » (BSV) pour chaque culture principale de la région. Il y a par exemple un bulletin technique spécifique à la pomme de terre, où les producteurs trouveront des données récentes et locales sur les conditions climatiques, les rendements ou encore les parasites.

¹⁵² La Chambre du Nord-Pas-de-Calais est la mieux pourvue des Hauts-de-France en nombre de conseillères, avec environ 9 équivalents temps plein (au moment de l'entretien, en 2018), ce qui est un autre indicateur du mouvement historiquement favorable aux circuits courts en Nord-Pas-de-Calais.

et sont donc mises en avant à la discrétion des conseillères.

À titre d'exemple, le bulletin le plus récent au sein de la série étudiée est inséré en annexe dans son intégralité (« *Valorisons !* », n° 11, mai 2022). Dans ce numéro, les producteurs sont informés des déclarations obligatoires à effectuer pour la transformation de farine ou de boissons alcoolisées (p. 1). Il leur est également fait un rappel quant aux limitations pour commercialiser des produits en achat-revente selon le statut juridique de leur exploitation (p. 3) et sur la durée limitée du statut de conjoint collaborateur (p. 4). On attire leur attention sur une bourse de la région Hauts-de-France pouvant financer des projets de diversification (p. 4) et sur les fonctionnalités supplémentaires ajoutées au site « Où Acheter Local ? » permettant un filtrage plus précis pour les consommateurs (p. 3). Enfin les producteurs qui pratiquent des activités d'accueil seront alertés sur l'engouement du public pour les « *escape games* » et comment ce type de jeu peut être mis en place à la ferme, tandis que les producteurs qui vendent en circuits courts seront sensibilisés à la progression du « e-commerce » et des « drives » dans les achats alimentaires des ménages (p. 2).

J'ai analysé le contenu de vingt bulletins successifs, dont la parution s'échelonne de 2015 à 2022, avec un changement de format en 2018 lors de la fusion des régions, qui n'a pas impacté la structure des bulletins¹⁵³. Ce contenu illustre à la fois la diversité des tâches et des compétences que requiert la diversification pour les producteurs, et l'abondante production de normes inhérente au travail des acteurs du conseil.

Les formations

La Chambre d'agriculture propose des formations en diversification tout au long de l'année, de même que le CIVAM. Les conseillères regrettent que celles-ci ne soient pas plus régulières, en raison du déficit de moyens pour le CIVAM (Fanny est à ce jour seule salariée permanente du CIVAM Hauts-de-France) ou du manque de disponibilité des producteurs pour la Chambre d'agriculture. Néanmoins, l'offre de formations est dans un cas comme dans l'autre extrêmement variée dans les thématiques abordées. Les annexes 12 et 13 fournissent un

¹⁵³ Les bulletins récents peuvent être téléchargés sur le site du PID : <https://hdf.diversificationagricole.fr/toutes-les-publications/publications/la-publication-en-detail/actualites/valorisons-lessentiel-de-la-diversification-1/>.

aperçu de cette diversité, à travers la liste des formations dispensées par la Chambre d'agriculture en 2022, et par le CIVAM en 2021.

La conception de cette offre annuelle de formations répond toutefois à la recherche d'un certain équilibre, à l'instar du contenu des bulletins techniques organisé en différentes rubriques. On relève par exemple que chaque organisme propose une formation sur le cadre général de la réglementation (« *Vendre en respectant les différentes réglementations en circuits courts* », « *Règles juridiques fiscales et sociales de la diversification agricole*¹⁵⁴ ») au côté de sessions portant plus spécifiquement sur certaines productions, méthodes de transformation ou techniques commerciales. À ce titre, l'offre de la Chambre d'agriculture met davantage en avant les activités complémentaires les plus fréquentes dans les fermes en vente directe (« *atelier de poules pondeuses* », « *atelier d'engraissement de porcs* », « *vente directe de viande bovine* ») ou les activités identifiées comme des marchés porteurs (production de houblon, médiation animale). Tandis que l'offre du CIVAM se structure autour de méthodes de production (biodynamie, agroforesterie, traction animale en maraîchage, médecines alternatives en élevage) et de transformation (appertisation, distillations et préparations à base de plantes) plus atypiques, une distinction vis-à-vis de la Chambre que la représentante de cet organisme revendique, quitte à rencontrer des difficultés pour trouver des formateurs et faire certifier les formations :

« Fanny : Parce que nous, on prend vraiment le rôle de paysan-formateur, c'est vraiment ce qui nous tient à cœur. Et quand on a un paysan-formateur, c'est ce qui est le mieux pour nous, mais pas pour l'administration. »

Léo : Parce qu'il n'est pas...

Fanny : Parce qu'il n'a pas exactement le diplôme certifiant qui correspond à son savoir. En traction animale, par exemple, celle-là aussi on l'a faite plusieurs fois. Donc en maraîchage avec âne ou cheval, mon formateur, il n'a pas le diplôme parce qu'il n'existe pas.

Léo : On fait comment, quand c'est comme ça ?

Fanny : Ben moi, je le défends et j'argumente et je milite (rire). Donc si un jour on se fait contrôler, je saurai quoi leur dire. Mais nous, c'est justement

¹⁵⁴ On peut d'emblée noter que dans le vocabulaire des conseillères, circuits courts et diversification forment un cadre unique et que les deux termes sont utilisés indistinctement.

ce qu'on veut. [...] Dans ce cas-là, il n'y a plus que les Chambres d'agriculture qui feraient des formations. »

Fanny, animatrice du CIVAM des Hauts-de-France, entretien n° 32.

Autre élément de distinction, les formations de la Chambre d'agriculture traitant de la stratégie commerciale (« *Réaliser une étude de marché* », « *Développer mon chiffre d'affaires avec une stratégie commerciale pertinente* »), de la rentabilité (« *Quel prix de vente pour gagner sa vie ?* »), de la communication (« *Développer ma communication Bienvenue à la Ferme* », « *Animer sa page Facebook pour développer ses ventes* », « *Booster sa visibilité grâce à Instagram* ») et autres techniques commerciales (« *J'aménage mon espace de vente pour le rendre plus attractif et compétitif* ») sont plus nombreuses et plus ciblées que celles du CIVAM, aux intitulés généralistes (« *prise de parole en public : soignez le fond et la forme* », « *mieux vendre en 2022* »), même si l'animatrice reconnaît que ce sont les enjeux proprement commerciaux qui représentent le plus de besoins en matière de formation.

Les producteurs financent leurs formations à travers le fonds VIVEA (« Fonds pour la formation des entrepreneurs du vivant ») auxquels cotisent tous les chefs d'exploitations agricoles. Chaque session de formation dure en moyenne une journée, certaines formations comportant deux ou trois modules espacés de plusieurs jours ou semaines. L'organisation des formations doit en effet tenir compte d'une contrainte de disponibilité des producteurs, car se rendre en formation revient à perdre une journée de travail. Sur le site de la Chambre d'agriculture permettant de s'inscrire aux formations, les producteurs sont invités à faire appel au « service de remplacement¹⁵⁵ » qui propose des tarifs avantageux pour les remplacements en cas de journée de formation. Valérie formule le constat que les producteurs les moins disponibles pour se rendre en formation sont souvent des producteurs en difficulté économique, accaparés par la gestion de leur ferme, et qui gagneraient le plus à bénéficier de ces formations.

¹⁵⁵ Les services de remplacement sont des groupements d'employeurs agricoles qui mettent à disposition de leurs adhérents des salariés capables de les remplacer momentanément sur leur exploitation lorsqu'ils ont prévu ou qu'ils sont contraints de s'absenter. Ces services sont organisés à l'échelle départementale, en lien étroit avec la Chambre d'agriculture du département.

Le dernier élément notable concernant les formations en diversification est la diversité des origines géographiques ou professionnelles des formateurs qui les dispensent. Bien que la demande soit croissante, l'activité de formation reste très ponctuelle en termes de dates et très hétérogène en termes de contenus, ce qui limite la création d'emplois spécifiques au sein des organismes locaux de conseil, mais favorise une circulation des formateurs à l'échelle nationale. La Chambre d'agriculture du Nord-Pas-de-Calais fait ainsi appel à des formateurs issus de régions où s'est historiquement constituée une expertise accrue sur certains aspects de la diversification, en raison des orientations productives de la région ou d'une pratique plus abondante du circuit court.

« Léo : Les formateurs c'est des gens de chez vous, des personnes d'autres Chambres, ou vous allez des fois chercher des gens ailleurs ? »

Valérie : Alors on va aussi chercher des personnes ailleurs, avec des spécificités. Par exemple, on avait mis en place des formations à l'hygiène alimentaire [...]. À l'époque, dans un premier temps on faisait intervenir un formateur de l'ENILV¹⁵⁶ d'Aurillac (Cantal), depuis globalement 2004, et maintenant ces formations c'est nous qui les assurons. [...] "Transformation des fruits et légumes", c'est le CFPPA¹⁵⁷ de Florac (Lozère) qui intervient, c'est une formation récurrente, qui est proposée une fois par an. "Biosécurité en élevage de volailles", c'est une collègue de la Chambre des Pays de la Loire qui est intervenue, puisqu'ils ont des conseillers avicoles en circuits courts que nous n'avons pas ici, en région. »

Valérie, responsable du service Diversification de la Chambre d'agriculture du Nord-Pas-de-Calais (entretien n° 29).

Les formations qui revêtent un caractère transversal et indispensable pour la pratique de la vente en circuits courts, comme celles portant sur l'hygiène et la réglementation, sont en revanche dispensées « en interne » par des conseillers de la Chambre des Hauts-de-France. En revanche « sur tout ce qui est visibilité sur les réseaux sociaux et autres moyens, on fait appel à des spécialistes de la communication » (Valérie, entretien n° 29) donc à des formateurs locaux, mais extérieurs à l'agriculture. C'est également le cas pour le CIVAM, chez qui on notera aussi le recours à une kinésithérapeute pour une formation portant sur la « prévention des accidents et des maladies de l'appareil locomoteur » afin de « préserver son capital santé » et « d'améliorer sa qualité de vie au travail ». Ainsi, plus encore qu'à travers la rédaction des

¹⁵⁶ École Nationale des Industries du Lait et des Viandes.

¹⁵⁷ Centre de Formation Professionnelle et de Promotion Agricole.

bulletins techniques, l'action des conseillères dans le cadre des formations en diversification contribue à introduire dans le travail des producteurs accompagnés, des compétences mais aussi des conceptions issues d'autres milieux professionnels.

5.1.2. D'autres acteurs locaux du conseil en diversification

La sphère du conseil ne se limite pas aux structures officiellement identifiées au sein du PID. D'autres acteurs sont susceptibles de réfléchir et d'intervenir sur les questions de diversification, en raison de la fonction d'accompagnement, de représentation ou de diffusion de connaissances qu'ils occupent auprès des producteurs.

Le Point Accueil, Installation et Transmission (PAIT)

C'est le service de la Chambre d'agriculture dédié à l'accompagnement aux projets de création ou de reprise d'exploitation ; or, ceux-ci peuvent comporter une ou plusieurs activités de diversification. Le PAIT est donc potentiellement le premier interlocuteur pour orienter les producteurs vers des structures de conseil en diversification. D'ailleurs, ce service joue un rôle d'observatoire sur les installations dans la région, et les statistiques qu'il produit annuellement révèlent une augmentation des projets de diversification dans les projets d'installation.

La rencontre avec le conseiller du PAIT enrichit également les analyses précédentes. De son côté, il insiste sur la notion de « juste dimensionnement » des activités de diversification : il y a souvent un décalage entre la place qu'elles occupent « sur le papier » dans l'économie de la ferme et la place qu'elles y occuperont dans la pratique. Il a lui-même réalisé un mémoire sur l'équilibrage du temps de travail dans les projets d'installation, notamment en élevage (voir annexe n° 14).

Bio Hauts-de-France et son réseau

Au printemps 2019, j'ai participé au comité de pilotage d'une enquête dirigée par Bio Hauts-de-France, structure représentant les producteurs en agriculture biologique de la région, issue de la fusion des GAB (Groupement d'Agriculture Biologique) de chaque département. L'enquête portait sur la pratique de la vente directe dans les fermes bio de la région, dans l'objectif d'une part d'en quantifier la pratique, d'autre part de caractériser les besoins des

producteurs pour mener à bien cette activité. En raison des deux critères fixant la population ciblée par l'étude (en bio et en vente directe), c'était une portion restreinte des producteurs commercialisant en circuits courts qui a été enquêtée. Toutefois, avec une centaine de producteurs ayant répondu au questionnaire administré par les salariés de Bio en Hauts-de-France, répartis dans l'ensemble des Hauts-de-France, il y a tout de même une grande variété d'orientations productives et de modalités de commercialisation représentées dans cette étude. Ses résultats ont été valorisés dans un numéro des « cahiers de l'ORAB » (Observatoire Régional de l'Agriculture Biologique), inséré en annexe (n° 15), et seront réutilisés en partie dans ce chapitre ainsi que dans le suivant.

L'autre intérêt de cette étude était la composition de son comité de pilotage, centrée nécessairement sur les acteurs de l'agriculture biologique. Hormis les trois chargés de mission de Bio Hauts-de-France, structure à l'initiative de l'étude, et l'Université de Lille que je représentais, les participants à la supervision de cette enquête étaient : une chargée de mission pour A PRO BIO, association fédérant les différents acteurs des filières de l'agriculture biologique (producteurs, transformateurs, distributeurs, consommateurs) ; une conseillère de la Chambre d'agriculture en charge de la mise en relation des producteurs avec la restauration collective (Margaux, entretien n° 30) ; une représentante du réseau des AMAP en Hauts-de-France ; l'animatrice du CIVAM Hauts-de-France présentée plus haut (Fanny, entretien n° 32) ; et enfin le fondateur de « Haut Les Courts ! », une entreprise indépendante de diagnostic, conseil et formation pour les producteurs en circuits courts. On remarque d'abord que le réseau *ad hoc* réuni dans le cadre de cette étude recoupe partiellement celui du PID, puisque la Chambre d'agriculture, le CIVAM et le réseau régional des AMAP sont présents. Mais le cas le plus intéressant est celui du dernier acteur, car c'est le premier cas repéré sur le territoire de conseiller en diversification exerçant son activité dans le cadre d'une société de conseil privée.

Haut les Courts ! Une entreprise d'audit et de conseil

Créée en 2016, « Haut les Courts ! » est spécialisée dans la réponse aux enjeux proprement commerciaux des producteurs en circuits courts, à savoir le calcul des coûts de production et la fixation des prix, le démarchage et la fidélisation des clients, la négociation avec les intermédiaires, la construction d'un argumentaire commercial et d'une stratégie de

communication. Sur le site de la structure, représentée en réalité par un entrepreneur unique, les compétences commerciales sont clairement présentées comme quelque chose qui fait défaut aux producteurs en circuits courts :

Figure 28 : argumentaire du site de conseil et de diagnostic commercial « Haut les Courts ! ».

Haut les Courts ! Valorisons !

Accompagnement commercial

Haut les Courts vous aide à mieux vendre, pour des circuits courts agricoles rémunérateurs.

<p>L'optimisation de vos circuits courts implique l'élaboration ou l'ajustement de votre stratégie commerciale pour mieux valoriser les productions et savoir-faire de votre ferme. C'est une politique de moyen à long terme. Il convient également de mettre en place un plan d'actions commercial précis et adéquat pour les actions à mener à court terme.</p>	<p>Mais vous pouvez rencontrer des difficultés :</p> <ul style="list-style-type: none">• La production et la commercialisation accaparent votre temps, ne vous permettant pas cette prise de recul,• Cela nécessite des compétences marketing et/ou de vente dont vous ne disposez pas en interne,• Vous ne pouvez ou ne voulez pas recruter ces compétences,• Vous cernez les progrès à réaliser mais ne savez pas par quel bout débiter.
--	---

Source : <http://hautlescourts.fr/valorisons/>

Toutefois, ailleurs sur le site, le conseiller justifie aussi l'intérêt pour les producteurs d'optimiser leur stratégie commerciale par des motivations autres que le gain de chiffre d'affaires, notamment l'amélioration de leurs conditions de travail et la concrétisation de leur engagement. « Haut les Courts ! » est le partenaire régulier du CIVAM pour dispenser les formations en matière de stratégie commerciale, avec une insistance sur la détermination des prix et la maîtrise des coûts de production par les producteurs. L'existence de cette forme particulière de conseil vient souligner que le conseil en diversification n'implique pas uniquement le recours à des acteurs exerçant dans d'autres secteurs d'activité pour former les producteurs à leurs propres pratiques, mais produit aussi un mouvement inverse de spécialisation de certains de ces acteurs à destination du milieu agricole.

5.1.3. Derrière des fonctions communes d'expertise, la persistance de clivages politiques

Au sein de cet ensemble qu'est le PID cohabitent donc plusieurs structures qui diffèrent par leur domaine d'expertise, généraliste ou spécialisé sur un type d'activité, mais aussi par leur positionnement syndical et politique et leur vision de la diversification dans l'agriculture. La

Chambre d'agriculture est l'instance qui en théorie représente toutes les agricultures, et véhicule une approche consensuelle de la diversification, conforme à l'esprit du rapport de 2008. Des structures comme l'ARVD (transformation laitière) ou Le Savoir Vert (accueil pédagogique) sont le fruit de la mobilisation de producteurs par ailleurs investis dans les réseaux de la Chambre d'agriculture et du syndicat majoritaire. Ces associations cantonnent leur action à une approche sectorielle de la diversification, consistant à fournir des solutions techniques selon le type d'activité pratiquée, et ne produisent pas de discours en faveur d'évolutions plus globales des modèles d'exploitations. En ce sens, si leur leitmotiv donne des gages en faveur de la multifonctionnalité de l'agriculture, cela ne va pas jusqu'à remettre en cause le modèle conventionnel et l'insertion dans les filières agroalimentaires, ce pourrait même être le contraire : pour ces producteurs, la vente directe ou l'accueil pédagogique ont aussi pour objectif secondaire de restaurer la confiance avec les consommateurs, de parler de son métier, le donner à voir et désamorcer certains clichés sur le modèle conventionnel.

À l'opposé, des associations comme le CIVAM, AMAP Hauts-de-France ou Accueil Paysan promeuvent des modèles plus alternatifs, et ne dissocient pas les activités de diversification d'une cohérence d'ensemble du projet d'exploitation, tournée vers les responsabilités sociales et écologiques de l'agriculture. Cette sensibilité est d'ailleurs partagée avec les producteurs que ces structures accompagnent, chez qui les profils en reconversion professionnelle, portant des projets orientés majoritairement ou exclusivement en circuits courts, sont surreprésentés. Ces divergences peuvent en certaines occasions conduire à des restrictions ou à des réticences en termes d'accompagnement des producteurs qui pratiquent le circuit court en agriculture conventionnelle :

« Fanny : Là par contre c'est un cahier des charges un peu plus strict, sur "Tous en bottes" (événement saisonnier de visites de fermes, sur le modèle des "portes ouvertes")¹⁵⁸, comme c'est vraiment notre vitrine, il y a des

¹⁵⁸ À travers l'organisation d'événements comme les marchés de producteurs (voir chapitre 2) ou les journées portes ouvertes à la ferme, l'action du CIVAM ne se limite pas à des prestations individuelles. Elle consiste aussi à produire une dynamique de réseau entre les producteurs, et parfois même une forme d'intermédiation économique, en formalisant des dispositifs qui permettent de faire connaître les producteurs et de capter les consommateurs. L'animatrice du CIVAM suppose d'ailleurs que certains producteurs adhèrent à l'association avant tout pour avoir la possibilité de participer à ces événements promotionnels : « Pour une première participation, ça coûte 20 € de participer à "Tous en bottes". On fournit les banderoles, les flyers, les inscriptions » (Fanny, entretien n° 32). Pour limiter ces usages et garantir la conformité avec les valeurs défendues par l'organisme, la participation à ces événements est encadrée par une charte.

choses interdites. Par exemple, quand on fait du hors-sol, on ne peut pas ouvrir ses portes avec nous, par exemple.

Léo : Mais il y en a des gens qui sont en élevage hors-sol, dans le réseau ?

Fanny : Alors en élevage dans nos adhérents non, pas là, pas cette année, mais ça peut se voir par exemple sur des fraises ou sur de l'horticulture.

Léo : OK.

Fanny : Donc ce n'est pas interdit, mais pour "Tous en bottes", on veut vraiment que le public voie ce que c'est l'agriculture paysanne, comme nous on l'entend. »

Fanny, animatrice du CIVAM des Hauts-de-France, entretien n° 32.

De plus, il y a en quelque sorte un second niveau de réseau derrière le réseau du PID. Pour ce qui concerne l'appui à la commercialisation ou les formations techniques, l'animatrice du CIVAM intervient rarement seule et son travail consiste plutôt à faire appel aux interlocuteurs compétents, ce qui implique parfois de les faire venir d'autres régions et d'autres secteurs professionnels. Pour ce faire, elle peut s'appuyer sur les structures du réseau InPACT (Initiatives Pour une Agriculture Citoyenne et Territoriale) dont les CIVAM font partie. InPACT est une fédération informelle d'associations (le réseau se définit comme « plateforme associative ») ayant en commun une « expertise sur les agricultures durables ». On y trouve des organismes aux domaines d'intervention variés comme Terres de Liens (accès au foncier), L'Atelier Paysan (conception, autoconstruction et réparation de machines agricoles) ou encore Nature & Progrès (système participatif de garantie, proposant une forme de labellisation alternative à la certification AB). Le mouvement en faveur de l'agriculture paysanne n'est donc pas exempt d'une forme de sectorisation thématique de l'accompagnement, et d'approches en termes de solutions techniques, mais les différents acteurs qui en constituent le réseau conservent une lecture commune des enjeux agricoles, critique vis-à-vis des modèles productifs dominants et des filières qui y sont adossées¹⁵⁹.

¹⁵⁹ C'est lors des événements à caractère promotionnel et festif que l'on prend le mieux la mesure de la polarisation idéologique entre agriculture conventionnelle diversifiée et agriculture paysanne, en dépit des activités qu'elles ont en commun. Lors du festival annuel « Printemps d'InPACT », qui rassemble tous les acteurs de ce réseau et auquel je me suis rendu en 2018, une culture commune marquée à gauche et en faveur de l'écologie s'exprime pleinement (notes d'observation des 19 et 20 mai 2018). L'élément de distinction le plus significatif est sans doute la solidarité internationale exprimée vis-à-vis des paysans des pays du « Sud », aspect indéniablement absent des discours sur les circuits courts et la diversification portés par les organisations professionnelles agricoles majoritaires.

À l’instar de l’opposition qui a pu exister au sein du groupe de travail sur les circuits courts, entre les partisans du modèle « Métier » et ceux du modèle « Durabilité » (Chiffolleau, 2019), le champ du conseil en diversification s’avère investi par deux visions concurrentes, en lutte pour la légitimité institutionnelle. Néanmoins, dans le cadre de l’accompagnement des producteurs, ces différents acteurs sont amenés à collaborer, ainsi que l’illustre l’échange suivant avec l’animatrice du CIVAM :

« Léo : D’accord. Et du coup tous les gens qui sont là, dans le PID, vous vous réunissez de temps en temps ?

Fanny : Très souvent, en fait, on a une réunion par mois, tous ensemble. C’est encore tout frais donc du coup on a besoin de beaucoup se voir pour faire le site et tout ça. Et puis faire des actions communes, tenir des stands collectifs pour conseiller les porteurs de projets. Oui, ça c’est super. Par contre, il y a un vrai réseau là entre nos structures, qui existait moins avant. Du coup le fait qu’on travaille ensemble autour de ce projet-là, ça crée des liens. Même avec la Chambre, qui naturellement n’est pas un partenaire auquel on pense tout de suite.

Léo : Oui, oui, c’est ce que j’allais demander... Comment ça se fait ?

Fanny : Alors, il y avait peut-être des visions qui se confrontent en termes de “c’est quoi le développement ?” On nous a forcé à se mettre ensemble autour de la table, et c’est une très bonne chose, parce que du coup on se connaît maintenant beaucoup mieux, et on sait nous-mêmes orienter les porteurs de projets quand les gens ne font pas l’effort d’aller au guichet unique. Donc c’est vraiment de l’interconnaissance, c’est super, on pense à eux quand on a des projets aussi qui peuvent, comment dire, solliciter leurs compétences.

Par contre, du point de vue des agriculteurs, je ne suis pas sûre que le guichet unique soit la solution pour la diversification, parce que c’est... un champ des possibles énorme, parce que dedans ils ont mis production, transformation, vente, accueil, et donc du coup tous les agriculteurs sont au moins concernés par un des éléments. Et souvent s’ils ont envie de monter une AMAP, ils appellent les AMAP, s’ils ont envie de faire un logement à la ferme, ils vont tout de suite appeler Campus Vert, et du coup la logique n’est pas... pas toujours simple. Par contre ce qui est super c’est qu’il y a un seul site internet avec toutes les formations de tout le monde par exemple, et ça c’est super, je me mets dans la peau d’un agriculteur, tout le monde fait sa petite formation, là au moins il y a tout, donc en ça c’est intéressant. »

Fanny, animatrice du CIVAM des Hauts-de-France, entretien n° 32.

Si les enjeux politiques séparent toujours ces deux groupes d’acteurs, les enjeux pratiques de la diversification les réunissent. Plus encore, un dispositif comme le PID peut fournir aux

organisations les plus critiques le moyen de faire valoir leur légitimité à représenter et à accompagner elles aussi les producteurs, notamment certaines catégories avec lesquelles les organisations traditionnelles dialoguent peu, tels que les candidats à l'installation issus d'une reconversion.

Ainsi le « flou intégrateur » voulu par l'administration agricole, s'il tend à produire un cadrage politique consensuel au niveau central, peut paradoxalement contribuer à donner plus de voix aux acteurs contestataires au niveau local, parce que ces derniers ont accumulé davantage d'expérience sur des questions que les autres organisations professionnelles ont tardé à investir, ou parce qu'ils constituent de fait un réseau plus structuré et plus réactif. C'est ce qu'avait déjà fait remarquer Jean-Baptiste Paranthoën dans sa thèse, observant que « *parce qu'ils adoptent des approches transversales, les dispositifs de concertation visant à conduire l'action publique locale favorisent les réseaux d'interconnaissance déjà constitués* », et que selon les configurations propres à chaque territoire, ces injonctions à la collaboration peuvent constituer une « *opportunité pour une avant-garde professionnelle en voie de spécialisation* » et réciproquement une « *remise en cause potentielle du monopole de la chambre consulaire*¹⁶⁰ » (Paranthoën, 2016, p. 383-384).

5.2. Le prolongement du travail agricole dans différents registres d'activités

Tous les acteurs du conseil en diversification qui viennent d'être présentés conçoivent la diversification, certes de manières divergentes dans ses finalités, mais convergentes dans son périmètre. Au sens du PID, la diversification se décline en quatre axes : développer de nouvelles productions ou des productions sous signe de qualité, transformer sa production, vendre ses produits en circuits courts et accueillir des publics à la ferme.

¹⁶⁰ L'expression « chambre consulaire » est, dans le lexique agricole, un équivalent de « chambre d'agriculture », de la même manière que le « syndicat majoritaire » désigne la FNSEA.

Figure 29 : une acception resserrée de la diversification dans l'accompagnement fait par les conseillers.



Source : brochure de présentation PID (voir annexe 10)

On retrouve certaines ambiguïtés relevées au chapitre précédent, comme le fait que les productions labellisées soient considérées comme de la diversification. Toutefois ce découpage dessine un champ de la diversification plus resserré, centré sur les activités qui rapprochent les producteurs des consommateurs et ne s'inscrivent pas dans des orientations industrielles. Les activités comme le travail à façon, l'énergiculture ou la sylviculture, ancrées dans une économie de production de matières premières qui s'articule à des filières longues, ne figurent pas dans cette définition. On y trouve en revanche les activités d'accueil comme l'hébergement et les loisirs à la ferme, qui bien que n'ayant pas un caractère alimentaire, relèvent tout de même d'une relation directe avec les consommateurs et d'une logique de services aux particuliers. Ce périmètre restreint clarifie les choses et établit un lien bien plus fluide entre diversification et circuits courts, qui sont d'ailleurs explicitement mentionnés.

Mais il y a mieux : cette définition n'opère pas de césure entre la production agricole « de base » et les activités de transformation, de vente ou d'accueil. Elle les lie au contraire par la notion de « valorisation » c'est-à-dire de création de valeur ajoutée. Le bulletin technique édité par les Chambres d'agriculture de la région Hauts-de-France a pour titre

« *Valorisons !*¹⁶¹ » et s'organise autour des rubriques « produire / transformer » « accueillir » et « vendre ». Ces quatre verbes figurent aussi sous forme de bandeau en page d'accueil du site du PID. On peut les lire comme une forme de continuum d'activités où la production primaire (produire) se prolonge dans l'artisanat de biens de consommation finale (transformer) puis dans le commerce de ces biens (vendre) et d'autres relations de services (accueillir).

Il n'est pas impératif que tous les maillons de la chaîne soient présents dans l'économie de la ferme mais tous témoignent d'une organisation productive orientée vers les besoins des consommateurs, même quand le contact avec ceux-ci n'est pas direct (par exemple, il y a de la transformation mais pas de vente directe) ou quand l'échange n'a pas pour objet l'alimentation (par exemple les prestations de loisirs à la ferme : hébergement, balade à cheval, ferme pédagogique). Tout compte fait, cette notion de « valorisation », forgée dans la pratique des conseillers en diversification, est peut-être plus adéquate pour penser la relation entre travail de l'amont et travail de l'aval, que ne l'est la notion de diversification elle-même, qui exprime plutôt une relation de centre et de périphérie.

5.2.1. Transformer, vendre, accueillir : qu'en est-il en pratique ?

La diversification telle que la conçoivent et la pratiquent les conseillers est donc une version de la notion plus satisfaisante sur le plan conceptuel que ne le sont ses usages statistiques et politiques critiqués au chapitre précédent. Elle désigne ici une gamme d'activités plus recentrée, plus cohérente, et mieux articulée à la production en amont. Toutefois, parler de transformation, de vente et d'accueil est encore un peu vague pour décrire un travail concret. Ces trois termes couvrent chacun une grande variété de pratiques. De la même manière qu'il y a de nombreuses modalités de vente en circuits courts, il y a plusieurs types d'ateliers de transformation, notamment selon l'orientation productive de la ferme (maraîchage, lait, viande, céréales...) et la diversité de produits que l'on souhaite proposer. Quant aux activités d'accueil, elles peuvent se décliner en différentes prestations (hébergement, restauration, animation) ainsi que s'adresser à différents publics (adultes, enfants, en famille ou en groupe,

¹⁶¹ On notera que le verbe est conjugué à la première personne du pluriel, au présent de l'impératif, comme pour exprimer l'idée de responsabilité collective. L'expression « Valorisons ! » est très utilisée dans la communication de la société de conseil « Haut les Courts ! » décrite au 5.1.2 : <http://hautlescourts.fr/>.

avec ou sans situation de handicap...).

De plus, chaque activité peut être comprise comme étant composée de différentes tâches, ou de différentes dimensions. On a par exemple insisté, en fin de chapitre 3, sur les étapes logistiques préalables à l'échange, quelle que soit la forme de commercialisation en circuit court. On se figure aisément que la transformation elle aussi comprend différentes étapes : nettoyage, découpe, cuisson, conditionnement... Il y a aussi des dimensions plus diffuses de ce travail de l'aval, comme la connaissance de la réglementation ou le sens de la communication. Pour saisir toutes ces subtilités, on a procédé à un recensement des thématiques les plus fréquemment abordées dans les bulletins « *Valorisons !* ». À la faveur de ces précisions, on peut distinguer plus fondamentalement deux directions dans lesquelles se prolonge le travail des producteurs en circuits courts. Plutôt que la partition actuelle entre activités de transformation, de vente et d'accueil, on préférera parler d'activités en relation avec les *produits* et d'activités en relation avec les *publics*.

L'intérêt de cette lecture part d'abord du constat qu'il y a au sein de chacun de ces trois blocs d'activités, des tâches dont la logique empiète sur un autre bloc. Par exemple, le conditionnement est l'étape finale de la transformation où les produits adoptent l'état définitif sous lequel ils seront vendus aux consommateurs. De prime abord, c'est un travail qui porte seulement sur le produit, qui est antérieure à la commercialisation et au sein duquel le consommateur n'est pas présent. Pourtant, les choix en matière de conditionnement déterminent déjà les conditions dans lesquelles les produits vont pouvoir être transportés et vendus, et sont déjà une première manière de s'adresser aux consommateurs. Le type d'emballage (matériau, taille, contenance), les informations qui figurent sur l'étiquette et tous les éléments visuels qui les accompagnent (coloris, police d'écriture, dessins, photos), participent du marketing des produits et donc, s'inscrivent déjà dans la relation de vente.

Autre exemple, le self-cueillette, qui est considéré comme une modalité de la vente directe à la ferme. Dans les faits, la vente en self-cueillette comprend une forte dimension d'accueil du public, puisque les producteurs doivent agencer les espaces cultivés de sorte que la clientèle puisse y circuler et y récolter en autonomie. Ils doivent également fournir aux clients des outils

pour la récolte et leur transmettre des consignes pour les utiliser. Il y a ainsi dans cette forme de vente plusieurs tâches qui s'apparentent davantage à la sphère des loisirs à la ferme.

Dans ces exemples, les chevauchements possibles entre transformation et vente, ou entre vente et accueil, sont assez flagrants. Mais ils peuvent aussi être plus subtils. Au fond, nous pensons qu'il y a toujours une interpénétration entre transformation, vente et accueil, soit parce que les activités dépendent l'une de l'autre (les produits sont transformés dans la perspective d'être vendus), soit parce qu'elles sont réalisées dans des conditions et avec des moyens similaires (la ferme accueille du public tant pour la vente de produits que pour des prestations de loisirs).

Ainsi, je défends l'idée que le prolongement du travail agricole vers l'aval dans les circuits courts emprunte deux voies, le prolongement pouvant avoir lieu davantage dans l'une que dans l'autre. Toutes deux le rapprochent du consommateur mais procèdent d'une logique distincte. Il s'agit d'abord de la *relation aux produits*, qui repose sur le changement de finalité de la production : le travail du producteur ne consiste plus uniquement à produire des denrées agricoles (la matière première d'une filière) mais des biens alimentaires (de consommation finale). Il s'agit secondement de la *relation aux publics*, qui consiste à ancrer le travail du producteur dans une dimension de services aux particuliers (accueil, loisirs et en ce qui nous concerne au premier chef, la vente) et à faire entrer dans son environnement professionnel des personnes dont les besoins sont d'ordinaire pris en charge par d'autres acteurs des filières alimentaires, voire d'autres secteurs d'activités.

Proposer ces deux dimensions permet de recentrer la description des activités de l'aval sur les circuits courts à proprement parler, car depuis le début de cette seconde partie nous faisons un détour par la diversification. Certes, au fil de ces quatrième et cinquième chapitres, nous l'avons progressivement rabattue sur des enjeux proches de ceux des circuits courts, mais la diversification reste un cadre qui déborde celui des circuits courts, et dont nous devons pouvoir nous en départir pour ne pas trop dévier de notre ligne directrice, celle du travail en circuits courts. La transformation et l'agritourisme ne sont pas en soi la cible de la présente recherche, nous avons certes constaté que ces activités sont favorablement corrélées à la

vente en circuits courts, mais elles existent aussi de manière indépendante.

En parlant de relation aux produits et de relation aux publics, on extrait les logiques fortes du travail de transformation et des activités d'accueil, tout en les rendant transposables à la description du travail en circuit court. Ainsi on pourra parler du travail d'un maraîcher qui vend ses légumes en direct au marché, comme se découplant autour d'une relation aux produits, bien qu'il n'y ait pas de transformation, et d'une relation aux publics, sans pour autant que le maraîcher n'accueille la clientèle sur sa ferme sous une forme ou sous une autre. Les logiques de la transformation et de l'accueil sont à l'œuvre même quand elles ne se déclinent pas dans une activité à part entière, déclarée administrativement. Enfin à travers ce couple de termes, la relation aux produits et la relation aux publics, on contribue à affiner et à actualiser la notion d'agriculture de services.

5.2.2. Un travail agricole qui se prolonge dans la relation aux produits

Cette notion reprend la logique intrinsèque aux activités de transformation, à savoir le passage d'une denrée agricole brute (dans l'état où elle est récoltée) à un bien prêt à être consommé, mais elle l'élargit pour dépasser différents problèmes que pose la catégorie de transformation. En effet, on a vu que la démarche de transformation peut aller plus ou moins loin, et est plus ou moins contrainte par la nature de ce qui est produit. Elle peut se limiter à une première transformation (découpe de la viande, pasteurisation du lait) qui n'altère pas le caractère brut du produit commercialisé (rien n'est ajouté, c'est uniquement une manipulation mécanique ou thermique) et qui ne retire pas au consommateur le soin de prolonger la transformation dans un cadre domestique. La démarche peut au contraire se poursuivre dans une transformation plus sophistiquée, proche d'un travail de cuisine (fabrication de charcuteries, laitages, conserves et même de plats préparés). Second axe de différenciation, il y a des denrées pour lesquelles la transformation est indispensable (céréales, viandes) et d'autres pour lesquelles elle est facultative (fruits et légumes) voire n'a guère d'intérêt (miel, œufs).

Pour autant, un maraîcher ou un apiculteur qui vend ses produits en circuit court sans transformation partage certaines considérations qui animent ses collègues transformateurs. Il inscrit lui aussi sa production dans une logique de valeur ajoutée et de différenciation par

rapport aux produits des filières industrielles. Le maraîcher qui vend en direct sait que le client n'attend pas la même chose d'une tomate achetée à la ferme que d'une tomate achetée en grandes surfaces, en termes d'apparence, de saveur et de texture. Il n'accorde pas le même soin à ses productions destinées aux circuits courts par rapport à celles destinées à l'industrie, ou du moins c'est ce qu'il revendique. Il ne se donne pas les mêmes exigences en termes de délais de maturation ou de calibres pour ses produits. Bref, son rapport à ce qu'il produit change et cette inclinaison s'ancre dès la production primaire, qu'elle soit suivie ou non d'une transformation.

En parlant d'une relation au produit final qui se joue dès la production, on lève aussi la contrainte de savoir s'il faut considérer les productions labellisées ou les productions « atypiques » comme de la diversification. Tout notre argumentaire repose sur l'idée que la diversification et les circuits courts prolongent le travail agricole vers l'aval, aussi une application stricte de ce concept voudrait qu'on écarte de notre propos tous les changements qui concernent le travail en amont, au niveau des pratiques de culture et d'élevage. En considérant que le prolongement du travail vers l'aval, ce n'est pas seulement un changement de poste de travail pour le producteur, mais plus profondément un changement dans les finalités de la production, on parvient à redonner une place dans notre démonstration à la question des pratiques agronomiques dans les circuits courts, que nous avons mis de côté pour les besoins de notre problématique.

En somme, l'idée de relation aux produits permet de trouver un dénominateur commun au travail des producteurs consistant à fournir des biens alimentaires de consommation finale, c'est-à-dire de produire dans la perspective de satisfaire les attentes d'un consommateur plutôt que les besoins d'une filière. Ce changement dans la finalité de la production fonctionne indépendamment du degré de transformation que cela exige.

Ainsi, les producteurs qui vendent en circuit court, qu'ils transforment beaucoup, un peu ou pas du tout, qu'ils travaillent en bio, sous un autre label ou sans démarche de ce type, ont en commun une appétence pour intervenir à toutes les étapes de la fabrication d'un produit, et la satisfaction d'en maîtriser l'entièreté du cycle de production. Il faut bien comprendre que

cette relation au produit est bien sûr tendue vers l'objectif que celui-ci plaira au consommateur, mais elle est distincte de la relation commerciale. À la manière du travail d'un artisan, c'est dans le rapport à la matière travaillée, dans le maniement des outils, dans le choix des procédés et des ingrédients que réside cette relation au produit¹⁶². Elle se caractérise aussi par un rapport à l'expérimentation : le fait de modifier tel paramètre à telle étape de la production (un temps de cuisson, le dosage d'un ingrédient) pour conférer telle propriété au résultat final. Pour en donner une définition plus concise, on peut dire que la relation aux produits englobe tout ce qui prolonge le travail agricole dans l'optique de définir et obtenir les propriétés des biens qui seront commercialisés.

5.2.3. Un travail agricole qui se prolonge dans la relation aux publics

Elle est en jeu dès lors qu'il y a une rencontre physique entre le producteur et la ou les personnes qui consomment ses produits ou bénéficient de ses services. Cette rencontre se produit bien évidemment dans le cadre des activités d'accueil et d'agritourisme, mais également dans le cas de la vente directe à la ferme. Néanmoins pour que le contact ait lieu il n'est pas nécessaire que le public soit accueilli sur la ferme, cette rencontre peut aussi se produire à l'extérieur comme dans le cadre des marchés de plein air ou des magasins de producteurs. En somme, l'idée de relation aux publics permet d'établir un pont entre les activités de vente et les activités d'accueil, en montrant qu'elles mobilisent des compétences similaires et relativement indépendantes de ce sur quoi porte finalement l'échange (des biens alimentaires dans le cas de la vente directe, des services de différentes natures dans le cas de l'agritourisme).

On peut commencer par décrire cette relation aux publics comme un ensemble de savoir-faire et de comportements communs à tous les commerces de biens et de services aux particuliers. Être régulier et assidu dans les horaires qu'on propose, être disponible et réactif en cas de

¹⁶² À vrai dire, une logique comparable existe aussi dans la production dévolue aux filières industrielles. En effet, cette dernière n'obéit pas uniquement à un impératif de quantité, elle doit également répondre à certains standards de qualité et le producteur peut agir sur certaines variables pour parvenir à ce résultat. La différence est que ce n'est pas lui qui définit les propriétés que doit avoir le résultat de sa production, et que ce résultat n'est pas un résultat final mais un prérequis pour la commercialisation auprès de l'industrie agroalimentaire. Dans le travail en circuits courts, la logique est poussée plus loin, et choisir de parler de relation au « produit » exprime cette nuance avec la relation à la « production ».

demande, mais aussi aller au-devant des gens, engager une discussion, capter l'attention. C'est aussi accepter d'être la cible de l'attention, d'avoir des interactions potentiellement nombreuses, éphémères et anonymes.

Toutefois, cette relation aux publics ne se trame pas uniquement dans une perspective commerciale : dans le cas des activités pédagogiques ou des animations à la ferme pour des groupes d'enfants, le public avec lequel le producteur interagit n'est pas un client potentiel, mais le bénéficiaire d'une transaction réalisée par quelqu'un d'autre (les parents, les enseignants). Le contenu de l'échange avec les enfants n'a donc pas directement de finalité marchande, il est centré sur d'autres enjeux, comme la connaissance ou le divertissement. Le producteur se trouve ainsi dans une posture qui est moins celle d'un commerçant que celle d'un animateur ou d'autres professions où est présente une dimension pédagogique. On observe aussi des producteurs nouer des relations dans le cadre de l'animation d'un collectif, en dehors des périodes de vente. C'est le cas par exemple de la sociabilité amapienne, qui bien sûr s'organise autour d'objectifs économiques, mais où la relation marchande est comme confinée à des moments précis. C'est le cas également de l'activité qu'ont certains producteurs sur les réseaux sociaux, entretenant avec leur communauté une relation désynchronisée de la relation ouverte, et d'ailleurs ouverte à des personnes qui ne sont pas nécessairement clientes.

En raison de ce découplage possible entre la relation et la transaction, on soutient l'idée que la relation aux publics est une composante à part entière des activités de l'aval, bien sûr toujours encadrée par des considérations économiques, mais animée par des logiques qui lui sont propres. Plutôt que de dire qu'il y a une dimension d'accueil dans la vente, on préférera dire que la capacité à entrer en relation avec le public en tant que producteur agricole est une caractéristique commune aux activités de vente et d'accueil, et distincte de l'objet de l'échange.

C'est aussi à ce titre que l'on préfère parler de relation aux « publics » que de relation aux « clients ». Le terme de public, plus général, indique que les individus en relation avec le producteur n'ont pas tous vocation à être des clients. Utilisé au pluriel, il souligne la diversité des personnes avec qui le producteur peut entrer en contact et l'hétérogénéité dans le

contenu et le déroulé des interactions (nous n'avons pas parlé, par exemple, des prestations auprès des personnes en situation de handicap).

Ces qualités attendues dans la relation aux publics sont somme toute assez classiques dans les métiers de services, qu'ils soient marchands ou non (on pense aux services publics ou au secteur associatif). Ce qu'il y a peut-être de plus spécifique dans cette relation aux publics en contexte agricole, c'est le rôle qu'y tient le producteur. Car bien qu'il puisse être tour à tour vendeur, démonstrateur, restaurateur, animateur ou encore influenceur, le producteur se doit de continuer à être crédible en tant que fermier. De la vente directe à l'encadrement de groupes d'enfants en passant par l'hébergement, c'est le caractère fermier qui est au cœur de l'argumentaire, qui fait la valeur ajoutée de toutes ces activités par rapport à leurs équivalents hors du monde agricole.

Dans les guides dédiés aux activités d'accueil, il est maintes fois conseillé aux producteurs de jouer sur les qualités « immatérielles » prêtées à la vie rurale, et qui sont contenues dans des termes comme terroir, patrimoine, authenticité, simplicité, convivialité... Quand le public se rend à la ferme, ces propriétés abstraites s'expriment de manière implicite à travers l'environnement dans lequel il se trouve plongé, de l'agencement général des lieux à la présence de divers éléments qui suggèrent un univers champêtre : bâtiments, mobilier, végétation... Cela implique certes d'accorder du soin à certains détails, mais décharge en partie le producteur d'être le seul garant du caractère fermier. Mais on a vu dans la partie précédente que le consommateur s'attend surtout à ce que ces attributs soient attachés à la personne du producteur, et se matérialisent à travers son apparence, son expression orale, la capacité avec laquelle il va mettre en récit son histoire ou son travail. Le producteur se doit donc d'être crédible en tant que fermier, chose qui peut être facilitée quand il reçoit à domicile mais qui peut aussi s'exporter en dehors de la ferme tant qu'il y a un contact direct, par exemple sur les marchés ou même dans le cadre d'animations ponctuelles dans le magasin d'un revendeur.

On peut également ajouter que la relation aux publics implique un changement de finalité de l'espace productif qu'est la ferme. La modernisation de l'agriculture a restreint les fonctions de la ferme à la production agricole, ce qu'incarne le terme d'exploitation agricole. Dans le cadre

de la vente directe et des activités de tourisme, elle s'étoffe de nouvelles fonctions : magasin, lieu de restauration, patrimoine à visiter, espace ludique. C'est un objectif d'élargissement que l'on retrouve dans l'argumentaire en faveur de la multifonctionnalité de l'agriculture.

Ainsi la relation aux publics comprend non seulement toutes les aptitudes relationnelles énoncées plus haut, mais c'est aussi, plus fondamentalement, une propension à la mise en scène de soi et de son environnement de travail, une réflexivité quant à l'image que l'on dégage, ainsi que celle de ses produits. Ce qui nous amène à établir un lien entre la relation aux publics, la relation aux produits, et la notion d'agencement marchand mobilisée aux chapitres 2 et 3.

5.2.4. Relation aux produits et relation aux publics : le socle des agencements marchands dans les circuits courts ?

La notion d'agencement marchand permet de faire fonctionner ensemble les deux axes de prolongement du travail agricole qui viennent d'être distingués, en ce qu'elle insiste sur le travail d'appariement des produits et des personnes, de les faire se correspondre pour garantir du mieux possible que la transaction se réalise. Comme le dit Michel Callon, le marché ne se limite pas à l'interface où a lieu la rencontre entre des biens et des agents économiques. Le marché s'étend à une série d'activités dont le but est de façonner les biens pour les agents et de socialiser les agents aux biens. Pour le dire en nos termes, il va s'agir pour les producteurs d'attacher des propriétés aux produits et d'adresser des promesses aux publics.

Ce travail de mise en relation va s'incarner, ainsi que cela a été développé dans le chapitre 3, par la production d'argumentaires, de récits, et de mises en scène. Les argumentaires portent sur les qualités nutritives des produits, leur mode de production, les arbitrages économiques et agronomiques faits par les producteurs autour de ce mode de production. En somme, les argumentaires situent la relation entre produits et publics sur le plan de la compréhension, et visent à réduire la distance cognitive dont parlent les sociologues de l'alimentation (Poulain, 2013). Les récits portent plus favorablement sur les producteurs eux-mêmes que sur les produits, mais tout comme les mises en scène qui, elles, concernent davantage les produits, ils situent la relation entre produits et publics sur le plan de la représentation et du symbole.

Les matériaux utilisés pour les emballages, la disposition des étals, les dessins et les photos sur les étiquettes, tous ces éléments confèrent aux produits les propriétés les plus difficiles à objectiver, telles que la rusticité ou l'authenticité. Si ces différentes opérations cosmétiques s'effectuent sur les produits, c'est pourtant bien aux publics qu'elles sont destinées. Il existe donc, dans la relation aux produits comme dans la relation aux publics, une part (mais pas l'entièreté) du travail qui vise à articuler les premiers aux seconds, et réciproquement.

Cette composante du travail marchand ne se confond pas avec la relation aux produits ni la relation aux publics, mais prend appui sur les deux pour apparier au mieux les caractéristiques des premiers à celles des seconds. Tandis que la relation aux produits ou la relation aux publics ne sont pas exclusives des circuits courts (la relation aux produits existe dans la transformation seule et la relation aux publics existe dans les activités d'accueil seules), ce troisième volet d'activités en est indissociable, quoiqu'il puisse être en partie délégué aux intermédiaires de commercialisation.

5.3. Normes, outils et « bonnes pratiques » : la professionnalisation des activités de l'aval

Les activités de l'aval couvrent ainsi, quand on entre dans le détail, une large gamme de pratiques. Or, non seulement ces pratiques sont variées par ce sur quoi elles portent, mais aussi par la manière dont elles peuvent être réalisées. Il y a plusieurs façons de fabriquer des produits laitiers, d'agencer son point de vente à la ferme ou de communiquer sur son activité, et certaines sont plus efficaces que d'autres. C'est du moins ce qui est suggéré par la documentation émise par les structures de conseil, ou les appréciations faites par les producteurs sur leur propre travail. Les pratiques en aval de la production semblent elles aussi sujettes à l'application de normes, plus ou moins rigides et plus ou moins explicites.

Regardons sur quoi portent ces normes, qui contribuent à les formaliser, et par quels relais elles se diffusent. On a eu un aperçu du travail des conseillères en diversification qui, tout en souscrivant à la diversité des activités et des connaissances que celle-ci suppose, véhiculent des recommandations et même des obligations quant à la marche à suivre pour développer telle ou telle activité. À travers la rédaction des bulletins techniques et *a fortiori* par le biais

des formations proposées aux producteurs, se donne d'abord à voir un travail de vulgarisation, au fondement de la reconnaissance du métier de conseiller comme l'a montré Sylvain Brunier, mais qui ici se singularise par la transmission de techniques et de connaissances issues de contextes professionnels non agricoles, en particulier le commerce de détail et les services aux particuliers. Ce travail d'encadrement se manifeste aussi, en arrière-plan, par des activités d'évaluation, des démarches de labellisation ou encore par la conception et la production d'équipements spécifiques pour le travail en circuits courts, comme des machines et des logiciels. Autant de dispositifs qui sont les vecteurs d'une harmonisation, pour ne pas dire d'une normalisation, des pratiques de vente en circuits courts, vis-à-vis des produits comme vis-à-vis des publics.

Par ailleurs, la définition et la diffusion des « bonnes pratiques » du circuit court ne s'incarnent pas uniquement dans l'action décentralisée des organismes locaux de conseil, décrits en début de chapitre. Ces connaissances sont également produites de manière plus centralisée, par des organismes œuvrant sur la question à l'échelle nationale. Le Centre d'Étude et de Ressources sur la Diversification (CERD), basé en Bourgogne, en est le principal représentant, étant comme son nom l'indique pleinement dédié à cet objectif. Citons aussi d'autres contributeurs réguliers, bien que leurs missions ne portent pas exclusivement sur la diversification, tels que l'INRAE et les différents instituts techniques agricoles, en particulier ceux des filières d'élevage (IDELE, IFIP¹⁶³), ainsi que des établissements de l'enseignement agricole secondaire ou supérieur. Les Chambres d'agriculture et les CIVAM sont également mobilisés, les représentants de certaines régions ayant acquis une expertise qui s'exporte au-delà de leurs territoires. L'action de ces différents organismes s'articule notamment dans le cadre du « Réseau Mixte Technologique » (RMT) consacré à la thématique de « l'Alimentation Locale ». Coanimé par l'INRAE et le CIVAM Bretagne, ce réseau à vocation scientifique et technique comporte différents groupes de travail visant à produire et diffuser des connaissances sur les circuits courts¹⁶⁴.

¹⁶³ L'Institut de l'Élevage (IDELE) représente toutes les filières d'élevage de gros animaux (bovins, ovins, caprins, équins), en production laitière ou de viande, à l'exception de la filière porcine représentée par l'Institut du Porc (IFIP).

¹⁶⁴ Le RMT Alimentation Locale définit son action comme portant sur les « chaînes alimentaires courtes de proximité » (CACP) pour signifier une approche des circuits courts élargie par rapport à la définition officielle.

5.3.1. La vulgarisation des normes commerciales, techniques et sanitaires

Le conseil aux producteurs en circuits courts donne parfois lieu à des ouvrages à part entière. Prenons pour exemple le livre de Jacques Mathé « 10 clés pour réussir dans les circuits courts » (Mathé, 2016), paru aux éditions de la France Agricole, groupe leader de la presse professionnelle agricole qui diffuse le magazine hebdomadaire du même nom, aux côtés d'autres titres spécialisés par filières. L'auteur du livre est quant à lui économiste de l'agriculture au sein du réseau d'agences d'expertise comptable Cerfrance, un prestataire régulier des exploitations agricoles. À travers cette parution, on voit deux autres institutions importantes au sein de la profession agricole, d'ordinaire acteurs prépondérants de l'accompagnement des producteurs dans les logiques agroindustrielles, prendre part à l'encadrement de la pratique du circuit court.

Préfacé par l'ancien ministre de l'Agriculture Stéphane Le Foll, ce manuel de 300 pages s'adresse aux producteurs « court-circuiteurs » mais aussi à leurs conseillers, leurs formateurs et même leurs financeurs, qui seront alors en mesure « *d'évaluer la qualité et la pertinence d'un projet de circuit court* » (*ibid.*, p. 9). Le fil directeur du propos est d'inviter les producteurs à faire preuve de « réalisme » et de méthodologie, pour maîtriser les différents facteurs de rentabilité de leur système ainsi que les « *fonctions nouvelles de transformateur, de logisticien, et surtout de commerçant* » (*ibid.*, p. 18). L'auteur insiste en effet sur les aspects commerciaux, comme le choix de la ou des formes de vente, ainsi que le rapport aux consommateurs, les aspects techniques de la production et de la transformation étant laissés aux spécificités de chaque filière. On trouve notamment une liste des avantages et inconvénients pour chacune des principales formes de circuits courts (magasin à la ferme, self-cueillette, vente par paniers, vente sur les marchés, auprès de la grande distribution et auprès de la restauration collective). Mais la dimension la plus marquante du travail de vulgarisation commerciale présenté ici sont les recommandations qui portent sur le « *marketing des produits de la ferme* » (*ibid.*, p. 184). Celles-ci éludent tous les déterminants politiques ou matériels de la consommation en circuits courts, au profit d'une lecture en termes de satisfaction de besoins psychologiques (sécurité, identité, appartenance à un groupe). Selon cette perspective, « *les valeurs immatérielles*

Pour une vue plus complète de la composition du réseau et des travaux en cours : <https://www.rmt-alimentation-locale.org/>.

contenues dans les produits fermiers répondent à ces besoins, d'où l'importance pour les producteurs de mettre en avant ces valeurs, de les affirmer dans une communication spécifique [...], et surtout de les concrétiser dans le prix des produits sur l'étal¹⁶⁵ » (ibid., p. 188).

Dans le prolongement de cette logique, une série de conseils soulignent le soin avec lequel le producteur doit construire l'image de sa ferme et de ses produits, par exemple à travers « *le conditionnement et l'étiquette [qui] participent à la décision d'achat, d'autant plus quand le producteur n'est pas présent lors de la vente* » (ibid., 202). Les producteurs sont aussi encouragés à se mettre en lien avec les médias, qui constituent « *une communication efficace et peu chère* », de préférence s'ils sont locaux, et à condition de maîtriser « *l'objectif de l'interview* » et que « *le sujet véhicule une image positive de votre ferme* ». L'auteur poursuit sur « *l'importance de mettre le produit en scène* » (ibid., p. 210), ainsi que le producteur lui-même, qui se doit de déployer un certain charisme. Cet ensemble d'injonctions à contrôler « *l'imaginaire* » des circuits courts fait directement écho aux observations rapportées au chapitre 3, et aux analyses développées sur la production de garanties, visuelles et discursives, quant à la présence du producteur (voir 3.2). Le livre se termine par un guide individuel d'aide à l'élaboration d'un projet de circuit court, sous forme de questionnaire d'auto-évaluation (p. 254-292), reprenant l'ensemble des « *points de vigilance* » abordés au fil des différents chapitres, et mettant à disposition quelques outils, par exemple une « *fiche de calcul du prix de vente unitaire d'un produit fermier* » (p. 281).

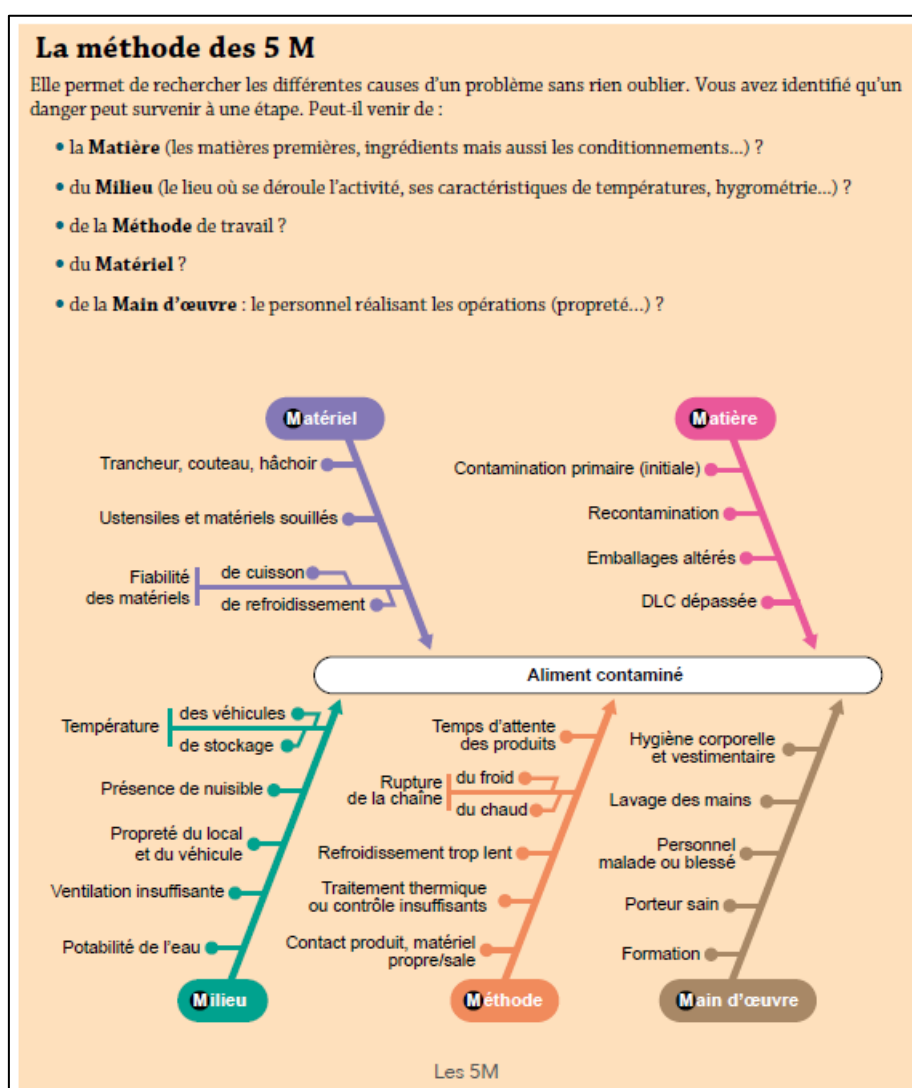
L'activité de transformation elle aussi donne lieu à la production de guides incluant une démarche de vulgarisation, tel le « *Guide de Bonnes Pratiques pour la transformation fermière de produits à base de porcs¹⁶⁶* » conçu par l'IFIP et ses partenaires (Bozec *et al.*, 2022). Ce document de 180 pages décrit aussi bien des procédés techniques de transformation que les phénomènes physiques et microbiologiques induits par les différentes manipulations de la

¹⁶⁵ Cette dernière portion de la phrase est en gras dans la citation originale. À plusieurs reprises dans l'ouvrage, l'auteur appuie sur l'idée que la vente en circuits courts restera « un marché de niche », destiné soit à des « achats-plaisirs » dans le cadre d'une consommation intermittente de produits de proximité, soit à une consommation plus régulière mais réservée aux catégories socioprofessionnelles supérieures. Ce constat, par ailleurs mis en rapport avec la problématique de la rémunération insuffisante des producteurs en circuits courts, justifie ici la pratique de tarifs qui reflètent non seulement les coûts de production, mais également un positionnement commercial « haut de gamme ».

¹⁶⁶ Le guide peut être téléchargé sur le site du CERD : <https://www.centre-diversification.fr/>.

matière organique au cours de cette activité. Si de nombreux aspects de la fabrication de produits carnés sont directement déterminés par la réglementation, les producteurs sont tout de même amenés à faire des choix en matière d'équipement et d'organisation, et les auteurs du manuel les encadrent dans leurs décisions au moyen d'une grande variété de tableaux, aide-mémoires et représentations graphiques. Voici un exemple de support visuel utilisé pour vulgariser une méthode d'analyse des risques sanitaires lors de la transformation et de la commercialisation de produits carnés.

Figure 30 : logigramme d'aide à la maîtrise des risques sanitaires.



Source : Guide de Bonnes Pratiques pour la transformation fermière de produits à base de porc, 2022 (p. 30)

5.3.2. La mesure des performances et la production de références

Le projet « Références sur les Circuits Courts de commercialisation » (RCC), mis en place dans

la continuité immédiate des travaux du groupe Barnier, est à la première étude de grande ampleur conduite dans cet objectif de « *caractériser les performances plurielles des exploitations en circuits courts, les conditions concrètes de leur réalisation, ainsi que les innovations qui les caractérisent* » (Morizot-Braud et Bellec-Gauche, 2016, p. 60). Agrégeant les résultats d'enquêtes menées dans l'ensemble des régions de France métropolitaine sur une période de trois ans, cette étude s'est attachée à décrire le système de production et de commercialisation de plus de 500 exploitations en circuits courts, avec toutefois une nette majorité de fermes qui vendent des produits carnés par rapport à celles qui vendent des produits laitiers ou des produits du maraîchage.

Si les évaluations de ce type présentent un intérêt en termes de description sociologique, l'étude mettant par exemple en exergue l'importance de l'inscription dans des dynamiques collectives et des réseaux professionnels comme facteur de satisfaction au travail et de gestion de la complexité du métier¹⁶⁷, les analyses comportent aussi une dimension plus prescriptive. Les conclusions de l'article faisant le bilan du projet RCC font directement écho aux observations faites précédemment sur la vulgarisation en matière de techniques et de stratégies commerciales : « *Des réflexions restent à mener plus spécifiquement sur la formation des agriculteurs et des agents de développement (les conseillers) en termes notamment de marketing mais aussi de management stratégique, domaine jusqu'ici peu pris en compte dans l'analyse des projets et l'accompagnement, mais tout récemment intégré dans la refonte du référentiel du BTS ACSE¹⁶⁸ et paradoxalement peu présent voire absent des formations liées au parcours à l'installation* » (*ibid.*, p. 67). Les recommandations de cette nature semblent progressivement prendre effet dans la pratique des conseillers sur le terrain, en particulier lorsqu'on observe l'apparition d'une structure telle que « Haut les Courts ! », qui intervient exclusivement sur ces questions.

Ce projet a été coordonné par le CERD et l'Institut de l'Élevage (IDELE), deux institutions qui jouent un rôle de premier plan dans ce travail d'expertise, visant simultanément la production

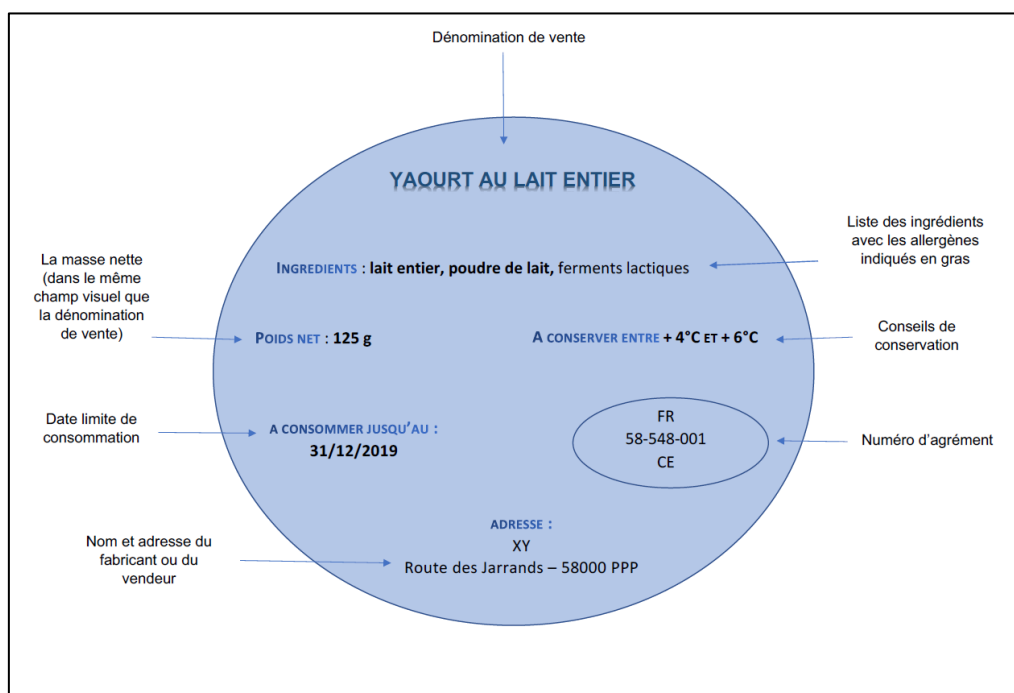
¹⁶⁷ Des aspects qui ont également été identifiés dans le cadre de cette thèse et qui seront développés aux sixième et septième chapitres.

¹⁶⁸ « Analyse, Conduite et Stratégie de l'Entreprise agricole ». Un des producteurs rencontrés sur la métropole lilloise mentionne en effet les apports de cette formation dans sa capacité à multiplier les circuits locaux de commercialisation après s'être installé sur la ferme de ses parents (Luc, entretien n° 20).

de connaissances et l'instauration de « repères » et de « bonnes pratiques » pour les producteurs. Françoise Morizot-Braud, co-auteurice de l'article cité, est la directrice du CERD. Elle contribue régulièrement à la rédaction de guides techniques, notamment en ce qui concerne la transformation de viande (Morizot-Braud, 2019 ; Bozec *et al.*, 2022), ou encore récemment sur les « aspects généraux de la réglementation » dans les projets de diversification (Morizot-Braud, 2023). Ces différents guides sont présentés comme étant destinés aussi bien aux producteurs qu'à leurs formateurs et conseillers, qui sont les intermédiaires sur le terrain de la diffusion de ces normes. Les recommandations exprimées dans cette littérature technique sont régulièrement appuyées par des données d'enquête, qu'elles soient quantitatives (tableau indiquant les prix médians au kilo par type de viande commercialisée, ou le temps de travail moyen par opération et par animal) ou qualitatives (description détaillée de l'organisation de travail ou du modèle commercial d'une ferme considérée comme « exemplaire »).

De manière générale, on trouve sur le site du CERD de nombreuses ressources documentaires pour les activités de vente et de transformation, des documents de synthèse apportant une vue d'ensemble de l'actualité en matière de diversification, telle que la publication annuelle « Diversifier », aux outils conçus pour assister les producteurs dans la réalisation d'une tâche précise. C'est le cas de ces modèles d'étiquette qui se déclinent en différentes versions pour chaque famille de produits, récapitulant les informations qui doivent y figurer :

Figure 31 : modèle d'étiquette pour la commercialisation de yaourts fermiers.



Source : <https://www.centre-diversification.fr>

Quant à l'IDELE, bien que cet institut produise avant tout des référents technico-économiques pour l'activité de production primaire, il est fréquemment mobilisé sur les questions de diversification. Cet organisme coordonne depuis 2019 le projet TRAC (« Trajectoire d'évolution de l'organisation du travail pour les exploitations en circuits courts »), une étude aux finalités similaires prenant pied dans quatre régions, dont les Hauts-de-France¹⁶⁹. On le retrouve également au cœur du comité de pilotage du RMT Alimentation Locale, en particulier au sein de l'ancien groupe de travail (GT) portant sur les « performances » des circuits courts¹⁷⁰. En juin 2018 s'est tenu un événement important dans l'activité de ce réseau, à savoir une journée d'étude faisant le point sur l'ensemble des démarches d'évaluation engagées à travers la France pour documenter les « performances » des circuits courts. Cette lecture en termes d'efficacité est alors directement reliée à l'objectif de pouvoir juger de l'impact réel des circuits courts en matière de bénéfices économiques, sociaux et environnementaux, que ce soit pour

¹⁶⁹ Un séminaire s'est tenu très récemment, en décembre 2023, pour faire une première restitution des résultats du projet TRAC : <https://idele.fr/detail-evenement/travail-en-circuits-courts-a-la-recherche-dun-equilibre-seminaire-de-cloture-du-projet-trac>.

¹⁷⁰ Le RMT Alimentation Locale a depuis connu une refonte de son organisation, les 6 groupes de travail initiaux ayant été remplacés par 2 axes (l'un centré sur les acteurs économiques, l'autre sur les territoires) et 4 groupes thématiques (« Formation », « Logistique », « Numérique » et « Réglementation »).

les producteurs, les consommateurs ou plus largement les territoires. La question est explicitement posée de savoir si les circuits courts ne constituent pas dans certains cas une « fausse piste¹⁷¹ » pour répondre aux enjeux agricoles et alimentaires. Les travaux présentés convergent vers le constat d'une grande diversité de situations, rendant toute entreprise d'évaluation délicate et limitant la généralisation des recommandations. Néanmoins, on peut relever l'abondance de dispositifs mis en œuvre à différentes échelles (fermes, circuits de commercialisation, territoires) par les organisations membres de ce groupe de travail pour outiller l'action des conseillers et des porteurs de projet sur le terrain¹⁷² :

Figure 32 : Inventaire des outils développés par les partenaires du RMT Alimentation Locale pour évaluer les performances des circuits courts, avant 2018.



Source : support de présentation, journée d'étude du RMT Alimentation Locale – 1^{er} juin 2018

À travers ces différents exemples, on voit que l'activité de conseil en diversification n'est pas

¹⁷¹ La journée d'étude a pour titre : « Alimentation locale : fausse piste ou voie à emprunter ? ».

¹⁷² Pour davantage d'informations sur les objectifs assignés à chacun de ces dispositifs d'évaluation, ils sont également référencés sur cette page : <https://www.rmt-alimentation-locale.org/groupe-travail-performance-old>.

uniquement observable au contact des producteurs, elle donne lieu en arrière-plan à un important travail d'évaluation et de production d'outils, mobilisant de nombreux acteurs, dont des organisations exerçant parallèlement une expertise dans les filières dites classiques. La recherche sur les circuits courts est par ailleurs partie prenante de cette production de références qui déterminent directement le devenir de l'objet étudié. Dans une logique proche de celle qui guide les sciences agronomiques, une large part des connaissances sur le travail dans les circuits courts proviennent de recherches conduites en lien étroit avec les organisations professionnelles agricoles¹⁷³ et dont la finalité performative est largement assumée.

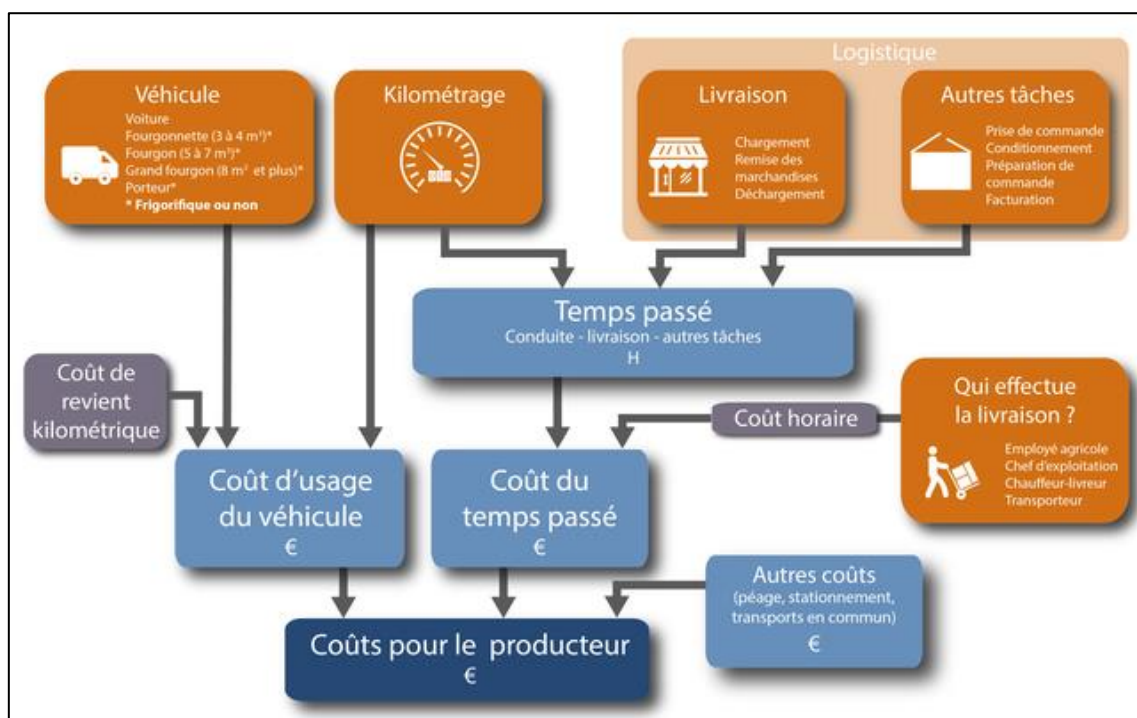
5.3.3. Des logiciels dédiés à la pratique du circuit court

L'encadrement des différentes activités qui composent le travail en circuits courts n'a pas pour seul vecteur les recommandations présentes dans les sources documentaires ou transmises par les conseillers, et dont les producteurs font une application plus ou moins contrainte. Ce que les conseillers nomment « l'aide à la décision » des producteurs tend de plus en plus à être appuyé par le développement de logiciels réalisant un diagnostic de l'activité productive et commerciale. Ces logiciels permettent, sur la base des données transmises par le producteur pour caractériser son activité, de calculer des indicateurs utiles à la gestion de la ferme, voire de simuler le système technico-économique de la ferme et d'envisager l'effet de la modification d'un paramètre sur un autre. Ces outils numériques s'inscrivent dans le prolongement des activités d'évaluation, car ils utilisent les indicateurs de performance produits dans le cadre de ces études pour construire leurs modèles, tout autant qu'ils les alimentent en nouvelles données. Ces logiciels ont pour principal objectif d'aider les producteurs à se représenter les charges liées aux activités de l'aval comme la transformation et la logistique de distribution, pour mieux planifier leur organisation de travail et mieux prendre en compte ces coûts dans leurs prix de vente et leurs choix de débouchés. Nous prendrons deux exemples de logiciels accessibles en ligne : « Logicoût » pour la distribution et « CharcutiSim » pour la transformation.

¹⁷³ L'implication de ces dernières étant par ailleurs déterminant pour l'accès aux exploitations dans le cadre d'enquêtes portant sur un large échantillon.

« Logicoût » est un logiciel dédié au calcul des coûts économiques et écologiques de la logistique de distribution dans les circuits courts. Il est né d'un projet de recherche sur les performances logistiques des circuits courts mené en Normandie à partir de 2015 et piloté par l'IFSSTAR¹⁷⁴. Le projet a associé d'autres partenaires comme la Chambre d'agriculture de Normandie et, fait intéressant, La Ruche Qui Dit Oui. Il a été alimenté par les résultats du projet ALLOCIRCO qui avait été conduit dans la région voisine sur une thématique similaire durant la période précédente, associant également l'IFSTTAR et la Chambre d'agriculture Nord-Pas-de-Calais (Raton *et al.*, 2015). Le logiciel permet d'estimer les dépenses totales engendrées par un parcours de livraison, souvent appréhendées à l'aune des seuls critères de la distance kilométrique et de la consommation de carburant, en intégrant des variables caractérisant « le véhicule », « le parcours de livraison » et « le temps passé aux diverses tâches logistiques pour cette livraison¹⁷⁵ ». Le schéma ci-dessous représente l'ensemble des dimensions que le logiciel tente de modéliser pour quantifier le coût exact d'un parcours donné :

Figure 33 : critères pris en compte par le logiciel Logicoût pour le calcul de la rentabilité d'un trajet de livraison.



Source : <https://www.logicout.fr/couts/ressources/>

¹⁷⁴ Institut Français des Sciences et Technologies des Transports, de l'Aménagement et des Réseaux.

¹⁷⁵ <https://www.logicout.fr/couts/evaluation/>.

Le logiciel offre également la possibilité d'évaluer l'impact du trajet en termes d'émissions de gaz à effet de serre, un coût encore plus difficile à estimer pour les producteurs et les consommateurs. Enfin, en plus du logiciel conçu pour les producteurs, le site met à disposition une « valise pédagogique¹⁷⁶ » destinée aux conseillers et aux responsables de groupements de producteurs. Elle comporte différentes fiches servant à mener des ateliers de sensibilisation auprès des producteurs, par exemple sous forme de « jeux de rôles », abordant les enjeux de l'optimisation logistique mais également d'autres aspects du travail de distribution en circuits courts, comme la question de l'équité et de la compensation (économique) dans le cas d'une gestion mutualisée de l'activité de distribution¹⁷⁷.

« CharcutiSim » (« sim » pour « simulateur ») est un logiciel développé depuis 2012 par l'IFIP (Institut du Porc) et présenté comme « *un outil d'aide à la décision technico-économique qui permet de simuler des projets de transformation et de vente des produits du porc à la ferme*¹⁷⁸ ». Il a fait l'objet d'une présentation lors de la journée d'étude du GT Performances – RMT Alimentation Locale, évoquée précédemment. L'objectif principal de ce simulateur est d'aider les producteurs à se représenter la dimension économique de l'activité de transformation, en termes de revenus et de coûts potentiels.

Pour utiliser le logiciel, le producteur doit dans un premier temps renseigner les caractéristiques générales de son élevage : nombre de porcs vendus par an, type génétique et itinéraire technique¹⁷⁹ (hors-sol, sur pailles, plein air). Il aura ensuite le choix entre lancer une simulation en choisissant parmi des modèles préétablis, construits à partir des données collectées auprès d'autres fermes, ou le faire avec des données personnalisées décrivant son propre système¹⁸⁰. La simulation se limite au fonctionnement de l'atelier de transformation (le

¹⁷⁶ Un terme que l'on peut rapprocher de celui de « vulgarisation », désignant historiquement l'activité des conseillers agricoles.

¹⁷⁷ À l'instar du fonctionnement de la plateforme « Le Court Circuit », où les producteurs qui endossent des responsabilités logistiques supplémentaires (centrale de tri des commandes) bénéficient d'une compensation financée par les commissions sur les ventes.

¹⁷⁸ Le logiciel est accessible en ligne, et utilisable gratuitement sous réserve de la création d'un compte, ce que j'ai fait pour en visualiser le fonctionnement : <https://charcutisim.ifip.asso.fr>.

¹⁷⁹ La race et le mode d'élevage peuvent en effet influencer sur les indicateurs techniques (proportion de morceaux maigres et gras dans les carcasses) et économiques (prix au kilo des produits) qui seront transmis au producteur après simulation.

¹⁸⁰ La première option est utile aux projets à l'état de réflexion, en permettant de comparer différents modèles, tandis que la seconde convient davantage à une activité de transformation déjà en place.

système technique et économique de la ferme n'est pas modélisé dans son ensemble) mais celle-ci intègre de nombreux paramètres. Les producteurs sont invités à décrire à la fois les différents produits transformés dans l'atelier et leurs différents coûts de production, tels que les bâtiments et les équipements (coût initial et durée de vie pour amortissement), la main-d'œuvre (rémunération horaire et temps de travail annuel) et les charges diverses (achats d'ingrédients, prestations d'abattage, frais de transport et consommation d'énergies).

La plupart des variables à renseigner disposent de valeurs préenregistrées que le producteur peut modifier pour refléter plus précisément sa situation. Le site affiche notamment des indicateurs de prix moyen au kilo pour chaque type de produit, de quantité de viande obtenue par morceau pour une « carcasse type », et de proportion de la carcasse valorisée pour chaque type de produit. La constitution d'une gamme de produits carnés doit en effet répondre à l'enjeu de valoriser un maximum de matière par carcasse¹⁸¹. Si la plupart des produits frais (à base de viande crue) sont préparés avec une seule partie de la carcasse (sauté de porc, côtes de porc), les spécialités charcutières ont une composition plus complexe permettant de valoriser simultanément plusieurs morceaux, notamment les morceaux gras qui ne se vendent pas isolément. En mettant en relation à la fois la répartition de la carcasse par morceaux, la répartition des morceaux par produit et enfin celle des produits dans la gamme avec leurs prix respectifs, le logiciel aide à estimer le revenu par porc transformé et la rentabilité de la gamme. Le site indique aussi, pour chaque produit, un rappel du procédé de transformation et des équipements nécessaires à chaque opération, afin que le producteur n'omette pas de prendre en compte ces charges dans la simulation.

¹⁸¹ La carcasse désigne l'animal qui revient au producteur après l'abattage et la première transformation. C'est le poids de la carcasse, significativement différent du poids de l'animal vivant, qui est considéré comme la quantité de viande que le producteur pourra valoriser, et qui sert de base pour le calcul de la rentabilité de l'activité.

Figure 34 : interface du logiciel CharcutiSim (ici l'onglet « gamme de produits »).

Répartition des produits pour une carcasse type de 100 kg (Cacher détails ...)					
Libellé	Catégorie	Qté prod par carcasse	Prix moyen de vente (€/kg)	Prix total (€/carc)	Détail
Saucissons secs	Sec, salé, fumé	4	18,90	75,60	
Côtes sans os	Frais	6,3	8,70	54,81	
Filet mignon	Frais	1	13,30	13,30	
Fromage de tête	Cuit	2,7	8,10	21,87	
Jambon cuit à l'os	Cuit	8,7	15,00	130,50	
Jambonneau demi-sel	Sec, salé, fumé	2,4	6,40	15,36	
Pâté de campagne	Cuit	10,5	9,30	97,65	
Pieds demi-sel	Sec, salé, fumé	2	2,50	5,00	
Plat de côte demi-sel	Sec, salé, fumé	3,3	7,00	23,10	
Poitrine fumée	Sec, salé, fumé	4,1	10,70	43,87	
Rôti cuit traité en salaison	Cuit	2,1	12,90	27,09	
Rôti frais (longe)	Frais	6,5	9,10	59,15	

Source : <https://charcutisim.ifip.asso.fr/> (compte personnel)

Le développement des logiciels de simulation et d'aide à la décision est un aspect intéressant de l'évolution du travail en circuits courts, premièrement car il traduit la place croissante accordée à la collecte de données et la construction d'indicateurs pour situer l'activité des producteurs par rapport à une certaine norme de performance. Mais il pose aussi la question du recours à des programmes informatiques, conçus par des tiers, pour déterminer l'organisation du travail ou la politique commerciale de la ferme. Certes, des outils comme Logicoût ou CharcutiSim ne proposent qu'un diagnostic partiel, centré sur quelques tâches précises, et le traitement automatisé de l'information qu'ils permettent reste à ce stade limité à un usage indicatif par les producteurs et leurs conseillers¹⁸². Ils influent sur la gestion des activités de l'aval mais ne sont pas indispensables à la réalisation de celles-ci, en ce qu'ils ne constituent pas une interface entre le producteur et l'activité dont la configuration détermine directement l'exécution des tâches. En outre, ces instruments sont développés avec la participation des organisations professionnelles agricoles et leur utilisation par les producteurs

¹⁸² Sur le support de présentation du logiciel CharcutiSim, il est d'ailleurs précisé qu'il s'agit d'un « support de réflexion » qui ne dispense pas les producteurs « de l'avis d'un expert en installation ou en transformation en circuits courts ».

est libre et gratuite.

Il en va différemment du fonctionnement des applications de commercialisation telles que celles mises en place par les intermédiaires de type « plateformes¹⁸³ », que l'on peut légitimement prendre en compte dans la description de cet environnement logiciel encadrant de manière croissante la pratique du circuit court. Lorsqu'un producteur décide de commercialiser *via* une plateforme de commande en ligne, l'activité de vente devient véritablement dépendante de cette interface, et de l'organisation du travail de distribution qui la prolonge. De plus, cet outil est la propriété d'un tiers qui se rémunère lors des transactions effectuées entre producteurs et consommateurs. On peut donc considérer les créateurs de plateformes, qui à de rares exceptions près¹⁸⁴ ne sont pas des organisations agricoles, à la fois comme des intermédiaires économiques et comme des acteurs du marché des équipements pour la commercialisation en circuits courts.

5.3.4. Une mécanisation des activités de transformation et de commercialisation

Les équipements qui appuient les activités de l'aval de manière automatisée sont loin de se limiter aux logiciels et autres outils numériques. On observe aussi la présence d'installations à la matérialité des plus saillantes, telles que le distributeur automatique, outil déjà largement répandu, ou encore l'atelier autonome de transformation laitière, à l'état de prototype.

Nous avons déjà étudié précédemment le fonctionnement du distributeur automatique, une installation constituée de blocs de casiers vitrés, réfrigérés ou non, contenant des lots de produits disposés au préalable par le producteur. Muni d'une interface de commande et d'un terminal de paiement, le distributeur délivre les produits achetés par le consommateur en déverrouillant les casiers, déchargeant ainsi le producteur de la gestion d'un point de vente. En région lilloise est installée une entreprise spécialisée dans la vente de ces appareils, « Le Casier Français ». Si chaque distributeur fait l'objet d'une installation personnalisée, en termes de nombre de casiers, de système de réfrigération ou encore d'éléments de décoration, les

¹⁸³ Voir les sous-chapitres 2.2. et 2.3. de la partie précédente pour une vue générale des enjeux liés à la vente au moyen d'une plateforme de commande, et l'annexe n° 6 pour une description détaillée de chaque plateforme.

¹⁸⁴ Cas du « Drive Fermier » supervisé par les Chambres d'agriculture *via* le réseau « Bienvenue à la ferme ».

dimensions des casiers et des blocs de casiers sont des caractéristiques fixes, prédéterminées par le fabricant.

Le fonctionnement du distributeur peut même s'étendre à une activité de vente à distance, à travers ce que le Casier Français nomme les « casiers connectés ». L'appareil est alors relié à une plateforme numérique de commandes développée par l'entreprise, similaire à celles que nous avons déjà décrites, à ceci près que le consommateur vient retirer ses produits dans le distributeur plutôt que sur un point de retrait : « *Nous connectons votre distributeur à la plateforme Coqillico. Votre catalogue de produits apparaît sur coqillico.fr, les produits sont disponibles en "Click & Collect", vos clients peuvent les commander, choisir un horaire de retrait et venir les retirer dans votre Casier Français*¹⁸⁵ ». Cela permet de toucher une clientèle potentiellement plus large que celle qui réside ou circule à proximité du distributeur. Dans ce cas de figure, on voit que l'outil cumule les fonctions de distributeur automatique et de plateforme de commandes, et bien que le producteur soit propriétaire du distributeur, son activité de commercialisation est dépendante de l'équipementier tant par la conception technique de l'appareil que par l'utilisation de la plateforme pour capter la clientèle.

Cette relation n'est pas sans rappeler le principe « d'intégration » qui caractérise certaines filières longues de commercialisation, selon lequel un opérateur de l'aval fournit à la fois le débouché de commercialisation principal d'une production, et une part prépondérante des équipements ou des fournitures nécessaires à cette production¹⁸⁶. Cette logique va plus loin encore avec l'exemple suivant de « l'atelier autonome de transformation laitière ».

Lors du salon de l'agriculture de février 2023, la start-up grenobloise « Fairme¹⁸⁷ » présente son prototype d'atelier autonome de transformation de produits laitiers. Sous un habillage ayant l'apparence d'un petit chalet, cette salle de transformation robotisée peut préparer une gamme variée de produits à base de lait de vache (beurre, crème, yaourts et certains types de fromages), à la demande du consommateur et sans intervention du producteur. À la manière

¹⁸⁵ Source : dossier de presse Le Casier Français (p. 18-19). Le document est téléchargeable depuis cette page : <https://lecasierfrancais.fr/index.php/service-presse-contact/>.

¹⁸⁶ Voir le 1.1.1. pour un rappel des relations avec les opérateurs de l'aval en contexte de filières longues.

¹⁸⁷ On notera le jeu de mots avec l'utilisation de l'adjectif anglais « fair », qui signifie « juste » ou « équitable », et fait écho à la promesse d'une meilleure rémunération des producteurs.

du distributeur automatique, la vente et le retrait des produits se font sans contact entre le producteur et le consommateur, la différence étant que les consommateurs doivent anticiper leurs achats pour tenir compte du délai de fabrication propre à chaque produit. L'atelier autonome prend donc en charge la transformation mais également la commercialisation des produits¹⁸⁸.

Concernant les producteurs, l'entreprise fait valoir plusieurs arguments pour les convaincre d'installer un atelier autonome. Premièrement et en toute logique, l'automatisation des activités de transformation et de vente, déchargeant le producteur de très nombreuses tâches. L'atelier est raccordé directement à la salle de traite et l'intervention du producteur se limite au suivi de quelques paramètres. Le deuxième argument est que cette innovation ne nécessite pas d'investissement de la part du producteur. Contrairement au distributeur automatique, le module de transformation n'est pas acheté mais mis à disposition par l'entreprise Fairme¹⁸⁹, qui en assure la maintenance et est le véritable opérateur de commercialisation des produits. Bien que le lait soit vendu sur place dans une configuration qui s'apparente à de la vente directe, Fairme achète au producteur le lait qui alimente le robot, à l'instar de la laiterie, et c'est là son troisième argument : un prix d'achat du lait « *entre 1,5 et 2 fois supérieur au prix du marché* », selon les caractéristiques du lait et de l'exploitation. Le producteur peut suivre, au moyen d'un tableau de bord, l'activité de production et les revenus générés, mais il ne peut pas intervenir sur les procédés de transformation, Fairme restant propriétaire de l'atelier ainsi que du lait collecté.

Par ces principaux avantages que sont l'absence d'investissement et l'absence de main-d'œuvre, ainsi qu'un prix d'achat garanti du lait¹⁹⁰, Fairme entend lever les freins à la création d'une activité de vente en circuits courts chez des éleveurs laitiers qui jusqu'à présent ne l'envisagent pas. De la même manière que les intermédiaires de plateformes, ou de la grande distribution, ont investi le marché des circuits à partir des années 2010 en invoquant la

¹⁸⁸ Notes d'observation du 27 février 2023. Voir aussi le site de l'entreprise : <https://www.fairme.io/>.

¹⁸⁹ Le contrat prévoit par ailleurs le respect d'un cahier des charges par le producteur en termes de méthodes d'élevage, notamment d'alimentation.

¹⁹⁰ Dans ce système, le producteur est également déchargé de la responsabilité de fixer le prix de ses produits et de déterminer la rentabilité de son activité commerciale. Il peut avoir une lecture plus rapide de la rentabilité, en mettant directement en rapport le « prix du lait » avec ses coûts de production, comme c'est le cas lorsqu'il vend à la laiterie.

nécessité d'un « changement d'échelle » pour en élargir l'accès à davantage de producteurs et de consommateurs, c'est ici la robotique qui est envisagée comme une nouvelle étape à franchir dans la progression du phénomène.

Les installations automatisées de transformation et de commercialisation ne constituent pas à ce jour un enjeu technique incontournable pour la pratique du circuit court, mais sont présentées comme des alternatives aux équipements récurrents que sont l'atelier de transformation, le local commercial ou le véhicule de livraison. Ces solutions « clé en main » soustraient le producteur à une partie du travail de conception, de financement et surtout de fonctionnement de ses propres installations. L'émergence de ce marché est une illustration supplémentaire des contraintes associées à la prise en charge des activités de l'aval par le producteur, et de leur résolution par une délégation. À l'instar de la délégation aux intermédiaires commerciaux, la délégation des activités de l'aval à des machines vendues (distributeur automatique) ou mises à disposition contre rémunération (atelier autonome « Fairme ») par une entreprise tierce, qui contrôle *de facto* les procédés de transformation et les conditions de commercialisation, questionne la promesse d'autonomie du producteur. De plus, le recours à ces équipements réintroduit dans les circuits courts une autre caractéristique du système alimentaire dominant, à savoir la mécanisation d'un maximum d'opérations et la substitution du travail humain par de l'investissement.

En définitive, la pratique de la vente en circuits courts s'appuie sur de nombreux outils, intellectuels et matériels, qui résultent d'une activité collective débordant largement le cadre de la ferme et même du système de commercialisation. Toute cette production de connaissances, de normes et de solutions techniques témoigne une fois encore de l'effervescence induite par le développement des circuits courts et des activités de diversification. Cet environnement d'acteurs de l'évaluation, de l'accompagnement et de l'équipement vient compléter celui formé par les intermédiaires commerciaux, décrits dans la partie précédente. Il s'agit en quelque sorte d'une autre forme d'intermédiation, qui ne se situe pas directement entre les producteurs et les consommateurs, mais contribue à établir les conditions de cette relation, en généralisant des connaissances, des pratiques et des outils. En outre, les acteurs du conseil exercent une autre forme d'intermédiation en ce qu'ils mettent les producteurs en relation avec leurs pairs et leurs représentants. Autant d'attributs qui sont

les marqueurs d'une professionnalisation.

Aussi est-il légitime de se demander si, par-delà cette apparente agitation, tous ces nouveaux acteurs et outils ne sont pas malgré tout le signe d'une stabilisation des manières de faire du circuit court ? Animés par l'objectif de guider les producteurs à tirer au mieux profit de ces débouchés, les conseillers donnent la priorité à certains facteurs de rentabilité, érigent l'efficacité de certains modèles de ferme par rapport à d'autres, et promeuvent le recours à telle ou telle solution technique ayant fait ses preuves. Cette recherche de l'optimisation est justifiée par le risque d'une mauvaise gestion des ressources et des efforts alloués aux activités de l'aval, dont les producteurs seraient moins connaisseurs des enjeux. On discerne aussi, en filigrane, l'argument d'une concurrence croissante sur le marché des circuits courts, corollaire de l'engouement dont ils font l'objet. En raison de ce contexte, les pratiques doivent se moderniser, faute de quoi les systèmes reposant sur une vision militante ou traditionnelle du circuit court risqueraient de se faire distancer.

Ceci n'est pas sans rappeler, toutes proportions gardées, les logiques qui ont présidé au mouvement de modernisation du travail agricole en ce qui concerne la production primaire. Cette transformation du travail est porteuse d'un paradoxe : elle le rend potentiellement moins pénible et plus rémunérateur, mais elle introduit des effets de sélection entre les producteurs, et de nouveaux liens de dépendance avec l'environnement professionnel. Ainsi, de la même manière que le développement des circuits courts fait réapparaître de nouveaux opérateurs économiques, il renouvelle également la sphère du conseil et de l'encadrement du travail, sur un modèle proche de celui des conseillers technico-économiques intervenant sur les questions agronomiques. Ces derniers jouent un rôle charnière entre les exploitations agricoles et les filières agroalimentaires : leur action est prépondérante dans la diffusion et l'acceptation de certaines pratiques et technologies, et contribue à la standardisation des modes de production en dépit d'avoir pour objectif principal un accompagnement individualisé.

Conclusion de chapitre

Après avoir été le parent pauvre du processus de professionnalisation de l'agriculture donnant

la priorité aux activités liées à la production primaire, les activités de l'aval, étroitement liées aux circuits courts même si elles peuvent aussi exister indépendamment (transformation seule, agritourisme seul), se voient depuis une quinzaine d'années gagnées par une logique similaire. Dans un premier temps réhabilitées en tant que simples opportunités économiques, les activités de l'aval se révèlent toutefois porteuses de spécificités techniques. Ces dernières sont de mieux en mieux connues à mesure que se constitue un environnement dédié à l'accompagnement, à la recherche et à l'équipement des activités de l'aval.

Cette exigence de professionnalisation témoigne de la possibilité que les circuits courts constituent un modèle productif à part entière pour les fermes françaises, et non seulement un palliatif aux insatisfactions des débouchés industriels. Cependant, elle laisse aussi entrevoir la reproduction possible de mécanismes observés dans les filières longues, à savoir la diffusion de logiques et de pratiques qui visent à circonscrire progressivement la diversité du travail en circuit court aux configurations les plus performantes. On assiste même, avec le recours aux robots de transformation et de commercialisation, à une forme de réitération du projet modernisateur consistant à optimiser l'activité agricole par la mécanisation, un mouvement qui jusqu'à présent caractérisait surtout les tâches liées à la production primaire.

Nous avons par ailleurs constaté à nouveau l'importance du rôle des conseillers agricoles, acteurs majeurs bien que méconnus de la modernisation agricole et qui sont également partie prenante du mouvement en faveur des circuits courts. Leur action ne se limite pas à la fonction de « conseil », mais consiste également dans le cas précis de la diversification, à importer des connaissances depuis d'autres secteurs professionnels (artisanat alimentaire, commerce de détail, animation et tourisme) et à les transposer en contexte agricole. Ce faisant ces conseillers, qui sont très souvent des conseillères, réalisent aussi un travail sémantique de légitimation de ces activités, qui rend leur adoption par les producteurs moins incongrue. Les organismes de conseil ne sont donc pas seulement détenteurs et vecteurs d'information, ils effectuent un travail de formalisation, de mise en cohérence technique et symbolique des activités de l'aval.

L'entreprise de professionnalisation à laquelle se livrent les acteurs du conseil exprime, elle

aussi, une forme de paradoxe des circuits courts. D'un côté, la production de normes suggère une standardisation progressive des pratiques, mais d'un autre côté ce formatage facilite leur diffusion et leur appropriation par les producteurs. La mise à disposition de « référents technico-économiques » et de « modèles » par les structures de conseil (bien qu'il faille toujours ajuster certains paramètres au contexte de la ferme), peut convaincre des producteurs chez qui le militantisme n'est pas un déterminant suffisant pour s'engager dans les circuits courts, ou apporter une sécurité pour des candidats à l'installation non issus du monde agricole.

La montée des préoccupations et des exigences sur les performances du travail dans les circuits courts ne s'explique pas uniquement par un transfert des logiques de l'amont aux activités de l'aval. Elle a aussi pour base le constat récurrent que les producteurs en circuits courts connaissent des difficultés dans la conduite des différentes activités et l'équilibre de leur modèle, au quotidien comme à long terme. Deux idées fortes ressortent des supports de communication comme des propos rapportés par leurs conseillers. La viabilité économique, de même que la satisfaction au travail (ou « vivabilité ») de ces activités dépend, d'une part, de la maîtrise des ressources qui leur sont spécifiques (savoir-faire, réglementation, équipements) et dont nous avons fait un inventaire dans ce chapitre. Mais elle dépend aussi de la bonne gestion des ressources qu'elles mobilisent conjointement avec la production primaire et l'économie générale de la ferme, comme les finances, la main-d'œuvre, le temps et les espaces de travail. Le chapitre prochain va nous inviter à ce changement d'échelle pour saisir toute la complexité des interactions entre activités de l'aval et activités de l'amont, à l'échelle globale de la ferme.

Chapitre 6. Les circuits courts dans la ferme. Interférences et contradictions dans les organisations productives

Le chapitre précédent a montré que les activités de l'aval sont tout aussi techniques que celles relevant de la production primaire. Par maints aspects, elles complexifient le travail des producteurs qui doivent s'en approprier les logiques, les outils et les normes. Mais le défi pour les producteurs ne s'arrête pas là. Outre que les activités de l'aval sont porteuses d'enjeux qui leur sont propres, les contraintes qu'elles posent peuvent également venir de leur inscription dans l'économie globale de la ferme, et de leur articulation parfois délicate aux activités de production en amont. Si on a démontré qu'on ne peut pas postuler une différence par « essence » entre les activités de l'aval et les autres activités productives, elles peuvent toutefois se concurrencer ou entrer en contradiction.

Dans ce sixième chapitre, on veut donc élargir la focale pour interroger les modalités d'intégration du travail en circuit court dans l'organisation productive de la ferme. Nous verrons ainsi que le travail d'un producteur en circuit court ne se trouve pas seulement modifié par un élargissement de son contenu, mais également par un réagencement des activités et des relations au sein de la ferme. Cet élargissement et ce réagencement peuvent occasionner des tensions dans le fonctionnement des exploitations, ainsi que l'expriment Jean-Baptiste Paranthoën et Pierre Wavresky dans un article récent où ils entendent « *interroger la façon dont s'opère la combinaison des tâches productives et commerciales en leur sein* » (Paranthoën et Wavresky, 2021, p. 1-2). Nous allons ici approfondir cette interrogation en distinguant trois raisons principales à cette mise en tension.

La première raison de cette tension est la charge de travail supplémentaire que représentent les activités de l'aval, qui ne prolongent pas uniquement le travail agricole sur un plan qualitatif, mais aussi quantitatif : transformer, commercialiser, transporter, communiquer, tout cela prend du temps. Les tâches liées à la commercialisation sont fortement consommatrices de temps de travail, notamment car elles se prêtent moins aux logiques de rationalisation et

de mécanisation dont bénéficie la production primaire. Ainsi les fermes pratiquant la vente directe et plus généralement des activités de diversification sont davantage génératrices d'emploi (Capt et Dussol, 2004). Mais ces besoins en main-d'œuvre peuvent aussi se traduire par une surcharge de travail pour le producteur ou une mobilisation informelle de son entourage familial, et c'est l'aspect le plus problématique de cette hausse du temps de travail. Les acteurs de la sphère du conseil parlent ainsi d'un risque de « surdimensionnement » et d'un problème de « vivabilité », dont nous traiterons dans les premiers temps de ce chapitre.

Seconde source de tension, il arrive que la résolution des contraintes de l'activité en aval appelle une modification du travail en amont, ce que nous proposons de qualifier de « rétroaction de la commercialisation sur la production ». Deux préoccupations fondent cette rétroaction : obtenir certaines caractéristiques pour les produits vendus (relation aux produits), et prendre en compte les attentes et les comportements des consommateurs (relation aux publics). Les changements dans les finalités de la production, celles de fournir des biens de consommation finale (Capt, 1997), induisent des changements dans les modalités de la production. On verra que l'organisation de la production se trouve par ailleurs impactée par les rythmes propres au déroulement des activités de l'aval. Le fonctionnement d'un atelier de transformation, ou le réassort d'un point de vente à la ferme, introduisent dans le travail du producteur des temporalités dont la production en amont se trouve tributaire.

Ainsi, le travail en circuits courts non seulement prolonge le travail agricole, mais il en modifie aussi le centre de gravité. Évidemment cet impact est plus ou moins important selon la place occupée par les circuits courts dans la structure des débouchés de l'exploitation. En outre, certaines formes de circuit court font intervenir des intermédiaires de commercialisation que le dernier point de ce chapitre va les faire revenir dans l'équation. Il s'agira d'envisager en quoi les intermédiaires, dont le travail obéit aussi à des logiques et à des contraintes spécifiques, peuvent à leur tour infléchir le travail des producteurs, ce qui constitue un troisième niveau de tension. Ce faisant, on cherchera à savoir si l'intermédiation dans les circuits courts réintroduit, même à une échelle réduite, une tendance à ce que le travail du producteur soit déterminé par les acteurs en aval. Si le cinquième chapitre a permis de montrer le rôle des acteurs du conseil dans l'émission de normes et l'encadrement du travail agricole en circuits courts, ce chapitre soulignera que les intermédiaires commerciaux y participent également.

6.1. Des conflits de temporalités

Si les activités de l'aval engendrent des contraintes nouvelles dans le travail agricole, c'est certes en raison d'enjeux qui leur sont propres (compétences, normes, outils) comme vu au chapitre précédent, mais aussi car elles sont réalisées avec les mêmes moyens humains que les autres activités productives, ainsi que le rappelle le « rapport sur la diversification » étudié au chapitre 4. Celui-ci contient d'ailleurs une mise en garde relative à l'augmentation du temps de travail induite par ces activités : « *La diversification génère un surcroît d'activité sur l'exploitation donc un surcroît de travail, ce qui est évidemment le but lorsqu'il s'agit d'accueillir des actifs nouveaux (conjoint, enfants s'installant...) mais doit être pesé avec soin lorsqu'il s'agit de faire reposer ce travail supplémentaire sur les forces existantes ; il faut alors équilibrer viabilité et vivabilité, et considérer qu'au-delà de 60 heures par semaine, il n'y a plus de vivabilité pour l'exploitant* » (Nihous, 2008, p. 9).

La fin de la citation met en exergue deux problèmes posés par le surcroît d'activité : celui de la « viabilité » ainsi que celui de la « vivabilité », ce qui revient à mettre en question deux vertus attribuées aux circuits courts. La première est celle d'un travail mieux rémunéré, aspect dont l'appréciation est biaisée si le temps consacré aux activités de l'aval n'est pas ou peu pris en compte dans les coûts de production. La seconde est celle de la satisfaction au travail, aspect qui n'est pas réductible à la question de la rémunération du producteur, comme le souligne la citation, ni à celle de son engagement en faveur des circuits courts, l'adhésion du producteur aux « promesses de différence » pouvant au contraire masquer l'intensité du travail concret.

À ce jour, peu de travaux abordent frontalement ce paradoxe d'un travail en circuit court réputé plus autonome et plus épanouissant pour le producteur, mais qui se révèle aussi plus accaparant. On citera l'article « *Short supply chains, long working days* » (Dupré, Lamine et Navarrete, 2017) dont le titre illustre très bien cette tension. Les chercheuses y concluent toutefois que, pour ce qui est des fermes étudiées (maraîchage diversifié en agriculture biologique), l'autonomie des producteurs dans leur travail et la densité des relations qu'ils nouent avec les consommateurs contrebalancent leurs conditions de travail particulièrement

laborieuses, et sont pourvoyeuses de satisfaction au travail¹⁹¹. *A contrario* certains exemples de l'article précédemment cité (Paranthoën et Wavresky, 2021, p. 10) attestent du décalage ressenti par les producteurs, notamment ceux pour qui l'agriculture est une reconversion, entre les motivations initiales et la charge de travail quotidienne.

Mais c'est surtout de la part des structures de conseil, des organisations professionnelles et des instituts de recherche et de formation agricoles que ce constat est le plus appuyé. En 2019, l'Institut de l'Élevage initie un programme de recherche-action dénommé « TRAC¹⁹² » visant à produire des connaissances sur l'organisation du travail dans les exploitations en circuits courts, à travers cinq filières et quatre territoires d'étude. Cette démarche s'inscrit ainsi dans la perspective de produire des « référents technico-économiques », objectif annoncé du ministère de l'Agriculture à la suite des rapports de 2008 et 2009 sur la diversification et les circuits courts (voir chapitre 4).

La présentation du projet accrédite l'importance de cette thématique de la vivabilité : « *Le projet est centré sur la vivabilité des exploitations agricoles en circuits courts (CC). Les questions d'organisation sont très fréquemment au centre des préoccupations des producteurs tant l'activité CC s'avère exigeante : augmentation de la charge de travail (physique et mentale) et complexification avec de nombreux arbitrages nécessaires entre les diverses dimensions stratégiques de l'exploitation.* » Voyons maintenant comment ces préoccupations se traduisent en pratique sur notre terrain d'enquête, d'après les propos des producteurs ou des conseillers en diversification.

Quelle que soit la forme de circuit court pratiquée, avec ou sans transformation, à la ferme ou à l'extérieur, un même constat ressort du discours des agriculteurs comme des conseillers et techniciens : cette stratégie ne tient ses promesses que si l'on y consacre du temps, or le temps alloué à la valorisation ne l'est pas à la production : « *Le temps que je passe au marché, je ne le passe pas dans mes champs* » (Patrick, entretien n° 5). Cette phrase aux allures de dicton

¹⁹¹ Concernant la thématique de la satisfaction et du sens que les producteurs attribuent à leur travail, le dernier chapitre de la thèse y sera plus amplement consacré.

¹⁹² « Trajectoire d'évolution de l'organisation du travail pour les exploitations en circuits courts » (TRAC). Coordination : Christine Guinamard, Institut de l'Élevage. Site internet : <https://idele.fr/trac/>.

illustre bien le paradoxe inhérent à la logique de « valorisation » propre aux activités de l'aval : la vente et la transformation permettent de mieux valoriser les producteurs, mais ceci au prix d'une réaffectation d'une partie des ressources consacrées à ces productions, au premier rang desquelles le temps de travail.

Les conseillers en diversification parlent d'un problème de « surdimensionnement » de ces activités, pour exprimer le fait qu'elles occupent une place trop grande dans l'activité de la ferme. Elles entrent ainsi en concurrence avec la production primaire qu'elles sont censées venir valoriser, dans le partage de certaines ressources comme la main-d'œuvre ou encore l'utilisation des espaces. C'est un problème fréquent chez les candidats à l'installation, notamment les profils en reconversion qui portent des projets très diversifiés dans leurs productions et leurs débouchés, et n'ont qu'une approche « théorique » de leur système productif et de l'équilibre entre production et commercialisation. Par enthousiasme, ou par peur que l'attractivité ne leur fasse défaut, les porteurs de projet ont tendance à prévoir un trop grand nombre de productions différentes, ou d'activités de transformation et de vente, et à sous-évaluer la charge de travail associée¹⁹³.

Dans le cadre de l'étude conduite par Bio Hauts-de-France portant sur la vente directe chez les producteurs bio de la région¹⁹⁴, ce conflit entre temps consacré à la production et temps consacré à la commercialisation est également relevé : « *La gestion du temps dans un système de commercialisation en vente directe est l'une des difficultés mises en évidence par l'enquête. En effet, cette gestion conditionne l'équilibre du système entre la production et la commercialisation* » (ORAB, 2019, p. 9). Le rapport souligne que « *certaines modalités de vente directe sont chronophages* » notamment lorsqu'il y a une « *diversité des canaux de vente utilisés en région en vente directe, le temps de travail peut rapidement être impacté par le temps de livraison.* »

¹⁹³ D'après les supports : « Je diversifie mon activité agricole – Guide du porteur de projet », Chambre d'Agriculture Nord-Pas-de-Calais, novembre 2015 ; « Testez-vous avant de vous installer ! – réfléchir, quantifier et anticiper votre temps de travail », document de travail interne en vue de la publication d'un guide, service accueil, installation et transmission de la Chambre d'Agriculture des Hauts-de-France, septembre 2018.

¹⁹⁴ Je rappelle que j'ai participé au comité de pilotage de cette étude mais je n'ai pas passé ni traité directement les questionnaires.

Des tâches dont le temps de travail est mal évalué ou mal optimisé

Le transport est fréquemment cité comme exemple typique de l'activité dont le temps de travail est sous-estimé, et il y a deux raisons à cela. D'une part parce que le transport est, parmi toutes les activités de l'aval, celle qui est le moins pensée comme une activité, pas même comme une activité de diversification. Elle est donc tout simplement « oubliée ». D'autre part, cette inflation en termes de temps de travail que peut représenter l'activité de transport s'explique aussi par les conditions dans lesquelles les producteurs l'exercent : véhicules trop petits, détours par la ferme pour se réapprovisionner, retours à vide, les trajets sont rarement optimisés¹⁹⁵ (Capocci, 2014). Aussi, si les centres urbains accueillent une clientèle plus nombreuse et potentiellement plus aisée, certains producteurs préfèrent les éviter en raison du temps perdu dans les embouteillages, ou du rapport défavorable entre le temps dépensé et les quantités vendues.

Le choix de la vente à la ferme n'évacue pas pour autant la concurrence du temps dédié à la commercialisation sur les autres activités productives. La viabilité d'un magasin à la ferme repose sa fréquentation et son accessibilité, ce qui implique des horaires d'ouverture étendus « *comme dans un magasin classique*¹⁹⁶ » et que « *quelqu'un y travaille à temps plein* ». Sans quoi la vente directe est renvoyée à sa forme traditionnelle et rudimentaire « *sur un coin de table* », insuffisamment professionnalisée et donc « *pas viable* » (Matthieu, entretien n° 12).

Même le distributeur automatique, dans lequel on peut voir une tentative de mécaniser le travail de commercialisation à l'instar de ce qui est possible pour la production primaire, est plus accaparant qu'il n'y paraît. Mathilde, maraîchère qui a adopté cet outil en raison de la large amplitude horaire pendant laquelle il permet de vendre, et ceci sans qu'elle soit présente, précise toutefois les contraintes liées à son fonctionnement : « *Le problème du distributeur c'est que c'est extrêmement chronophage. Ça me prend beaucoup de temps, et en période de pic d'activité c'est un temps plein* ». Comme pour un vrai magasin, le succès du distributeur est conditionné à une gamme suffisamment large pour que « *les gens qui viennent*

¹⁹⁵ Ce défaut d'optimisation dans le transport des produits soulève par ailleurs la question de l'impact écologique des circuits courts (Boutry et Ferru, 2016).

¹⁹⁶ L'amplitude horaire des points de vente à la ferme (hors distributeur automatique) est toutefois rarement équivalente à celle des points de vente en GMS, néanmoins le recensement fait au chapitre 2 indique que leur fréquence d'ouverture moyenne se situe entre 4 et 5 jours par semaine, et 6 à 7 heures par jour.

faire leurs courses ici n'aient pas besoin d'aller ailleurs ». Or les casiers ne contiennent qu'une quantité fixe et limitée de chaque produit, sous forme de « lot », à la pièce (une salade) ou au poids (un kilo de carottes). Par conséquent « *plus vous avez de légumes, plus il vous faut de casiers, mais moins vous pouvez mettre de casiers d'un même légume. Donc si j'ai par exemple que deux casiers d'endives, je dois tout le temps remettre des endives* » (Mathilde, entretien n° 15).

Des temporalités et des espaces distincts

La citation précédente met en évidence, en plus de l'appréciation quantitative du temps consacré à la commercialisation, une contrainte en termes de déplacement. Lorsque Mathilde vient recharger son distributeur, qui se trouve à l'avant du corps de ferme, du côté de la route, elle doit passer par le hangar où sont stockés les légumes déjà récoltés, connecté par une porte au petit local qui abrite le distributeur. Si elle le fait *a minima* une fois par jour, avant ou après avoir commencé sa journée, elle peut être incitée à réapprovisionner au cours de la journée lorsqu'elle reçoit, *via* une application sur son téléphone, des notifications du distributeur à chaque vente réalisée et casier vidé.

On note d'ores et déjà que le fonctionnement du distributeur s'inscrit dans une temporalité qui tend à interférer avec les autres activités et invite à les interrompre. Mais si la maraîchère décide d'interrompre son travail en cours sur les parcelles à l'arrière du corps de ferme pour remplir le distributeur, elle doit la plupart du temps prendre quelques instants supplémentaires pour se changer afin de ne pas salir les produits ou le local de vente. Chez les producteurs qui vendent dans un magasin à la ferme, où la relation avec le client est directe, cette attention portée à la présentation de soi et du local commercial, lors des transitions entre espace productif (extérieur ou bâtiment d'élevage) et espace de vente, est accentuée.

C'est toutefois lorsque se cumulent les activités de transformation et de vente à la ferme que cette logique de distinction des espaces et des temporalités propres à chaque activité est la plus nette. Le fonctionnement d'un atelier de transformation, laitière par exemple, embarque le producteur dans le flux d'un process qui doit suivre son cours du début à la fin. Il est peu conciliable avec les interruptions liées aux autres activités, en raison des nécessités techniques

(conduire le process de bout en bout) et sanitaires (porter des vêtements spécifiques, ne pas introduire de contaminants depuis d'autres espaces) qui délimitent un cadre temporel et spatial relativement hermétique vis-à-vis du reste de l'économie de la ferme.

Par ailleurs, ces conflits de temporalités n'affectent pas l'ensemble du collectif de travail de la même façon. Les locaux de transformation et de vente sont situés à proximité l'un de l'autre, car aménagés dans des bâtiments du corps de ferme, tandis que les autres espaces productifs, comme les bâtiments d'élevage, les hangars et *a fortiori* les parcelles cultivées sont plus éloignés. Ce sont donc les personnes affectées à ces activités du « dedans », généralement des femmes, conjointes salariées ou aides familiales, qui sont le plus susceptibles de faire face à ces contraintes de conciliation entre des tâches inscrites dans des temporalités pourtant contradictoires : « *en fait c'est les salariés qui sont en train de transformer, ça sonne, tiens ils vont vendre deux fromages* » (Lucien, entretien n° 21).

Si nous rapprochons ces observations des analyses faites dans la première sur les dispositifs commerciaux, on voit se nouer, dans le cas de la vente à la ferme, un conflit entre l'accessibilité du point de vente, caractérisée par l'amplitude des horaires d'ouverture et la réactivité du personnel, et l'effectivité du travail de vente, nécessairement discontinu et partiellement imprévisible. Cet autre maraîcher résume : « *le magasin c'est 6 h par jour, et c'est comme une astreinte (voir le point suivant), il faut être à côté même s'il n'y a personne* » (Philippe, entretien n° 1).

Cette discontinuité fait que ce travail est rarement un travail à part entière mais un travail qui vient en interrompre un autre, ce pourquoi les producteurs qui ont développé d'autres débouchés tendent souvent à restreindre l'emprise du travail commercial sur la ferme. Cela peut consister à restreindre les horaires du point de vente aux plages les plus fréquentées (fin d'après-midi, week-end), à inciter les clients à passer commande avant de venir au magasin, voire à pratiquer des prix plus élevés à la ferme pour favoriser un report sur les autres points de vente (Éric, entretien n° 16).

Le travail d'astreinte

Une autre contrainte dans le rapport au temps et aux espaces réside dans le travail d'astreinte. Il désigne l'impossibilité de s'éloigner durablement de la ferme, en raison de tâches à effectuer de manière chronique sans pouvoir être différées, ou d'une veille liée à des tâches qui peuvent survenir inopinément et doivent être prises en charge immédiatement. Ce type de contraintes caractérise notamment les exploitations avec des élevages, en raison des soins à apporter aux animaux, qu'il s'agisse de soins quotidiens comme l'alimentation et la traite, ou de soins exceptionnels et urgents, lors d'un vêlage ou en cas de blessure. Tous ces motifs constituent une forme d'assignation à résidence, à laquelle les producteurs ne peuvent déroger à moins d'être relayés. Ces contraintes ne sont en outre pas spécifiques aux producteurs qui vendent en circuits courts, les éleveurs qui travaillent uniquement pour l'industrie laitière, rencontrés dans le cadre de l'enquête NORE AGRIA, font part du même sentiment, comme en attestent ces notes :

Cette emprise temporelle s'exerce à plusieurs niveaux. D'abord en volume d'heures travaillées, qu'on le rapporte sur une journée (minimum de 10 h/jour pour une journée-type), sur une semaine ou sur une année. Mais aussi dans la chronicité de certaines tâches, journalières (traite des vaches) ou saisonnières (récoltes), ces impératifs formant des balises, des repères en fonction desquelles les autres activités de production doivent être organisées, programmées ou reportées.

Ce sentiment d'être comme assigné, rivé sur place, est accentué par la superposition entre lieu de travail et lieu de résidence, par l'interpénétration entre la sphère professionnelle et la sphère domestique. La thématique de la vie de famille met en relief cette difficile économie du temps : hésiter à retourner aux bêtes ou aux champs après le dîner du soir, écourter une sortie dominicale pour rentrer à l'heure pour la traite, ne s'accorder qu'une semaine de vacances.

Tous ces aspects sont exprimés avec davantage de force dans le discours des éleveurs, les soins aux animaux requérant une régularité (traite, paillage) et une réactivité (vêlage) plus importante. Ainsi, chez les chefs d'exploitations orientées lait ou d'exploitations diversifiées comprenant de l'élevage, on relève un discours visant à se distinguer des cultivateurs (hors maraîchage diversifié) représentés comme ayant une charge de travail moins importante, et pouvant plus facilement s'absenter et déléguer. De surcroît, les éleveurs sont davantage réticents à déléguer les soins aux bêtes à des salariés extérieurs (service de remplacement) tandis qu'en grandes cultures, le façonnage (ou travail à façon) est plus évident.

Source : Notes de synthèse issue du traitement des entretiens NORE AGRIA, janvier 2020.

Pour les producteurs qui transforment et qui vendent, cela restreint notamment le choix et la localisation des modes de commercialisation. La vente à la ferme est privilégiée par rapport à la vente sur les marchés, qui mobilise des demi-journées entières ; or, la traite a lieu deux fois par jour¹⁹⁷. La vente par un intermédiaire présente aussi un intérêt, car elle permet d'atteindre des marchés plus lointains, notamment en ville, sans y consacrer autant de temps. Elle pose toutefois des contraintes plus fortes en termes de transport, de conditionnement et d'hygiène, comme on le verra en fin de chapitre.

Les variations saisonnières de l'activité

Les conseillers mettent également en garde contre le risque de calibrer le temps de travail alloué respectivement à la production, la transformation ou encore la vente, sans tenir compte des variations de charge de travail de chaque activité selon les moments de l'année. Lors de ces « pics », l'équilibre entre les différentes activités est déstabilisé et un fonctionnement normal peut ainsi se muer en surcharge de travail. Les variations saisonnières sont notamment caractéristiques des productions végétales : en maraîchage, toute la saison estivale est globalement plus dense en activité car les productions sont plus nombreuses et ont un cycle de croissance plus rapide, tandis qu'en grandes cultures la charge de travail est plus ponctuelle mais très intense lors des récoltes.

En parallèle, l'activité de vente peut également connaître des hausses et des baisses, et un déphasage peut alors survenir entre la production et la consommation. Les maraîchers du Nord font ainsi face à une double contrainte : si durant les premières semaines marquant le retour des beaux jours, en mai et juin, leur production plus importante coïncide avec une demande en hausse, celle-ci s'effondre au cœur de l'été, les habitants de la métropole partant en vacances et les touristes n'étant pas assez nombreux pour les remplacer¹⁹⁸. Ainsi que l'ont notamment montré les travaux d'Antoine Bernard de Raymond, la saisonnalité des fruits et

¹⁹⁷ Quelques rares producteurs font en sorte de moduler cette charge de travail en « synchronisant » les gestations des vaches dans le troupeau et en réduisant l'alimentation dans les dernières semaines de lactation, de sorte à avoir une période de « tarissement » où le lait est moins abondant et où une traite par jour suffit. Un des éleveurs rencontrés dans le cadre de NORE AGRIA procède ainsi. Toutefois, il ne vend pas en circuits courts et fait cela pour se ménager une période de repos en fin d'année.

¹⁹⁸ Le fonctionnement des AMAP sert notamment à corriger ce problème de saisonnalité de la consommation en circuits courts, les consommateurs s'engageant sur une saison entière. Toutes les AMAP font toutefois face à la question du devenir des paniers pendant la période allant de mi-juillet à mi-août, où la proportion d'amapiens absents est la plus importante.

légumes est, comme d'autres propriétés liées à leur caractère organique, une composante incontournable pour la compréhension des activités marchandes (en circuits courts comme en filières longues) et plus généralement des pratiques sociales qui les entourent (Bernard de Raymond, Bonnaud et Plessz, 2013).

D'autres catégories de produits connaissent au contraire une hausse de la consommation à d'autres périodes de l'année. Henri, producteur de fromages de chèvre, m'explique que la période où ses produits se vendent le mieux correspond au début de l'hiver, avant et pendant les fêtes de fin d'année. Les fromages fermiers étant plus onéreux, cette consommation s'inscrit plus favorablement dans un cadre de réunions familiales et festives. C'est notamment le cas de la spécialité de la ferme de Henri, le crottin de chèvre frais. Or cette hausse momentanée de la consommation est en décalage vis-à-vis de la production de lait : les chèvres donnant naissance à la fin de l'hiver, leur pic de lactation se situe au printemps, et se prolonge jusqu'à l'automne. C'est pendant l'hiver qu'il est à son point le plus bas, et que l'atelier de transformation enregistre une baisse de la production de fromages. Si cela pose moins de problème pour la commercialisation des fromages affinés qui ont été fabriqués en amont de cette hausse de la demande, lorsqu'il y a davantage de lait, c'est plus dommageable pour ce type de fromage très frais, qui se consomme quelques jours après sa fabrication. Sans constituer une véritable difficulté économique, ce décalage des rythmes entre la production, la transformation et la consommation, représente pour Henri et son épouse une forme de manque à gagner (Henri, entretien n° 26).

Enfin, une charge de travail inattendue peut provenir de l'organisation propre à chaque activité, qui se révèle soumise à des contraintes non anticipées car mineures, mais acquérant sur la durée un caractère envahissant. Ces contraintes peuvent être liées à des éléments des plus triviaux, comme un déficit de petit matériel (caisses pour déplacer les produits) ou un agencement spécifique des bâtiments qui engendrent, trajet après trajet, un surcroît non négligeable de temps de travail par rapport à un système identique avec des équipements plus adaptés.

Ces différents mécanismes, liés soit aux caractéristiques intrinsèques du travail dans chaque

activité, soit à la conciliation entre les activités, participent de l'enjeu de ce que les conseillers appellent le « dimensionnement ». Dans tous les ces cas de figure, le risque est que la personne en charge de telle activité ne parvienne plus à l'assumer seule, ou y parvienne au détriment des autres activités, et en vient à solliciter une aide familiale parfois informelle, tel qu'on le verra dans le chapitre suivant. Nous clôturerons cette section par cet exemple rapporté par un producteur laitier, mettant en garde contre ce risque :

« Lucien : J'ai aussi un autre stagiaire qui s'est installé en 2013 avec des chèvres. Et il était... c'est pareil je lui ai dit "fais attention". Et là il a pété les plombs aussi, 200 chèvres, sa femme elle a fait de la dépression, trop de travail. Et quand j'ai été voir, ils travaillent de 5 h du matin à 11 h du soir. Je dis "mais tu vas pas tenir, c'est pas possible, t'es pas surhumain". Et il a pété les plombs, 200 chèvres. Je lui ai dit "tu vois à un moment on a été jusqu'à 120 chèvres, après je suis redescendu à 80 ça allait mieux". Honnêtement moi je sais pas faire, peut-être que toi tu vas y arriver, mais je te le conseille pas.

Léo : Mais il avait besoin de monter jusque-là pour en vivre ?

Lucien : Je sais pas, il avait un défi... Non, parce que avec 30 chèvres bien tout seul, vous faites le SMIC quoi. Parce que, lui il a pas de cultures, donc il achète tout, entre l'élevage, et puis il s'est pris des merdes dans l'élevage, il s'est pris des merdes dans les fromages, enfin bref. Et entre l'élevage, la transfo et la vente, des problèmes parce qu'il avait des salariés, du coup 200 il était obligé de prendre des salariés, de gestion du personnel... Aux dernières nouvelles on m'a dit qu'il cherchait à arrêter, à céder, c'est bon hein. »

Lucien, élevage de vaches laitières avec transformation, entretien n° 21.

6.2. Les rétroactions de la commercialisation sur la production

Jusqu'ici, on a développé l'idée que les activités de l'aval prolongent la production agricole, et que de cette extension naissent des contraintes d'équilibre entre les activités. On va pousser un cran plus loin cette question de la détermination de la production par les besoins de la commercialisation. Le chapitre précédent a montré que le fait de vendre en circuits courts induit inscrit notamment le travail du producteur dans un rapport au produit qui sera vendu au consommateur, et non plus seulement à la production. Pour les maraîchers conventionnels, les interactions directes avec les consommateurs, lorsque ceux-ci expriment des préoccupations sanitaires et écologiques, peuvent être à l'origine de changements ou du

moins de questionnements sur les manières de produire, en particulier l'usage des produits phytosanitaires (Philippe, entretien n° 1 ; Laura, entretien n° 2).

Mais les évolutions de cet ordre sont surtout favorisées lorsque la commercialisation est précédée d'une transformation, et que le produit change d'état. La recherche de certaines propriétés physico-chimiques (stabilité, conservation) et organoleptiques (saveur, texture) dans le produit final peut contribuer à infléchir certaines pratiques agricoles ou l'organisation plus générale de la production. Nous allons l'illustrer par le cas de la transformation en élevage laitier, activité de transformation la plus représentée sur le terrain enquêté.

Une mesure fréquente parmi les producteurs de lait de vache qui vendent en circuits courts est une modification des races de vaches qui composent le cheptel. Pour rappel, dans cette orientation productive, les circuits courts cohabitent toujours avec la commercialisation en filières longues, permettant de mieux valoriser une partie de la production (rarement plus de la moitié) et/ou de générer de l'activité pour une autre personne du ménage. Or, la production de lait pour l'industrie se caractérise par une présence hégémonique de la race Prim'Holstein (les célèbres vaches noires et blanches) dans la composition des troupeaux, sélectionnées car elles sont les plus productives en termes de quantité de lait produite à l'année.

Dans une perspective productiviste, cette race est celle qui convient le mieux, l'industrie laitière rémunérant les producteurs avant tout pour les volumes. Mais dans une optique de transformation fermière, introduire dans le troupeau une part de vaches d'une race sélectionnée pour d'autres propriétés, comme les races de montagne dont le lait est adapté à la fabrication de fromage, peut permettre au producteur d'obtenir de meilleurs résultats sur un plan technique ou gustatif. C'est le cas de Constant qui a choisi d'introduire quelques vaches montbéliardes dans son troupeau de 60 vaches laitières. Spécialisé dans le beurre et la crème, il apprécie le lait plus gras qu'elles fournissent (Constant, entretien n° 25).

Chez d'autres éleveurs, l'introduction d'autres races peut également répondre à une logique de conservation des races rustiques locales (en l'occurrence pour ce territoire, la « Rouge Flamande » et la « Bleu Blanc Belge ») ou de meilleure valorisation des veaux ou des vaches

de réforme vendus pour la viande. En effet, les Prim'Holstein étant entièrement spécialisées pour la production de lait, les animaux de cette race prennent peu de masse.

Cette proportion de vaches venant ainsi diversifier le cheptel demeure généralement mineure dans les exemples étudiés (entre 10 et 20 % des effectifs), afin que le système productif de la ferme reste conciliable avec les attentes industrielles. Car aussi asymétrique que soit la relation entre l'industrie laitière et les producteurs, ces derniers ne sauraient s'en défaire entièrement. D'une part car ils produisent trop de lait pour tout transformer eux-mêmes, mais aussi parce que pouvoir moduler la part des débouchés en circuits courts et en filières longues permet d'exercer un contrôle sur son temps de travail, ainsi que l'explique Lucien :

« Lucien : En même temps nous si on fait le circuit court on a besoin de vendre une partie de notre lait, parce que le lait c'est une denrée périssable, on ne peut pas le stocker, et ça nous apporte de la souplesse pour par travailler 365 jours par an. C'est-à-dire que le soir on met le lait à la laiterie, pour pas travailler le lait après la traite, ou le week-end, ou quand on part quelques jours en vacances, etc., on met le lait à la laiterie à ce moment-là. Ça nous permet de le mettre à la laiterie, et le reste du temps il est transformé, c'est-à-dire que tous les jours au matin, après la traite on le transforme, et grosso modo on transforme un peu plus de la moitié, et une petite moitié part en laiterie annuellement.

Léo : D'accord donc tu veux dire qu'il y a des jours de la semaine, ou des périodes de l'année où vous choisissez de tout mettre en laiterie pour pas avoir à transformer ?

Lucien : Voilà, par exemple demain je ne sais pas, on a un enterrement dans la famille, comme c'est une exploitation familiale on ne peut pas transformer, le matin on fout la traite dans le tank¹⁹⁹. Par exemple ça arrive qu'il y ait des périodes où il y a trop de stock, la vente c'est un peu plus calme, notamment l'été, on choisit de mettre le lait à la laiterie. Après on a des salariés, au moins une semaine l'été et une semaine l'hiver on met à la laiterie parce que les salariés ils sont en vacances. »

Lucien, élevage de vaches laitières avec transformation, entretien n° 21.

Lucien, militant de longue date à la Confédération paysanne et critique vis-à-vis du modèle dominant, ne nie cependant pas le confort que permet cette part variable de délégation à la laiterie, qu'il met également en rapport avec le poids des autres tâches liées à la

¹⁹⁹ Le « tank à lait » est la citerne où le lait est stocké après la traite dans l'attente de sa collecte par le camion de laiterie, tous les trois jours environ.

commercialisation en circuits courts :

« Lucien : Quand je mets le lait en laiterie, je me préoccupe pas de la vente, de la transformation... Je veux dire, c'est énormément de travail la transformation, la vente, la facturation, suivre les clients, etc., commander les produits pour fabriquer, il faut des ferments, il faut des emballages, il faut gérer tout ça. Quand on met à laiterie, on a du temps pour faire autre chose quoi. C'est ça aussi qui est important, la charge de travail est très importante dans les circuits courts. Et la transformation, en plus. »

Lucien ajoute enfin que la cohabitation entre les débouchés s'explique aussi par les besoins de l'organisation du travail dans l'atelier de transformation, le lait étant transformé aussitôt après la traite. Or, il y a une traite le matin et une traite le soir :

« Lucien : le soir on met en laiterie, le matin sitôt la traite, enfin la traite elle dure environ une heure, elle va directement en cuve de fabrication, une fois que la traite elle est finie on part tout de suite en fabrication.

Léo : D'accord, parce que comment vous faites, vous avez deux tanks ?

Lucien : Alors on a un tank de stockage du lait qui refroidit, qui sert uniquement pour la laiterie. D'ailleurs c'est même pas à nous, on l'a en location parce que ça coûte trop cher. Et après c'est pas un tank en fait, la salle de traite le lait il va directement dans la fromagerie, donc on a une fromagerie en circuit court qui est aux normes européennes, depuis 1994. Et là aussi c'est une contrainte qu'on nous a imposée parce qu'on faisait quand même des beaux volumes, mais en plus on remettait à des intermédiaires de plus en plus, donc on a été obligés de faire une fromagerie, avec des investissements assez lourds à l'époque, pour continuer à transformer. »

On s'arrêtera un instant sur l'évocation des normes et des investissements conséquents en matériel, mis en exergue dans le chapitre précédent. La description se poursuit en insistant sur le lien entre cette transformation immédiatement après la traite, et l'obtention d'une certaine « qualité de produit » :

« Lucien : Donc le lait il va directement dans la fromagerie, dans une cuve de réception on va dire, qui n'est pas refroidie, parce qu'on a choisi aussi de transformer le lait sitôt la traite, pour avoir une qualité de produit. Ça on s'est aperçu, pendant longtemps mon père, parce que c'était

essentiellement lui qui s'occupait de la fromagerie, il faisait du lait de repos c'est-à-dire que la traite du soir il la stockait, il mettait à 10 degrés avec des ferments, enfin il y a des techniques aujourd'hui, et le lendemain matin il la reprenait. Sinon il faut travailler la nuit quoi.

Et il s'est aperçu que la qualité était moins bonne, que c'était plus aléatoire, et puis en faisant des stages et en parlant à d'autres agriculteurs, on s'est aperçu que si on voulait une qualité de produit irréprochable, il fallait aussitôt la traite, en plus c'est un lait cru, au plus tôt de la traite il fallait faire la transformation.

Léo : Quand c'est pasteurisé tu peux le garder plus longtemps ?

Lucien : Ben par exemple on le mettrait dans le tank de laiterie, on prendrait ce qu'on a besoin, il serait à 3 degrés et demi, on le thermiserait ou on pasteuriserait, ça fait un lait entre guillemets standard, on rajoute des ferments machin, etc., et puis roule ma poule je veux dire.... Tandis que là nous c'est un produit vivant nous qu'on travaille. C'est ça aussi nous, on revendique, on n'est pas beaucoup à travailler du lait cru, et donc pour la qualité, déjà sanitaire, mais surtout organoleptique du fromage...

Léo : ... il faut être plus réactif.

Lucien : Voilà. Et parce que si vous ne refroidissez pas le lait, et que vous le stockez comme ça, en fait les germes ils se multiplient, et ça va être plus compliqué pour faire le fromage. Et puis comme il n'y a pas eu de choc thermique aussi, le fait qu'on va le refroidir et le réchauffer, c'est jamais bon, et donc le fait qu'il arrive chaud du pis de la vache, 37 degrés, et qu'on va le travailler tout de suite, suivant, il y a que pour le camembert qu'on va réchauffer un peu le lait mais si on fait de la tomme on va pas le réchauffer. Donc c'est encore mieux et c'est là qu'on arrive vraiment à avoir un produit nickel quoi.

Léo : Et ça a été un choix depuis toujours de faire au lait cru ?

Lucien : Ah oui au lait cru, ouais dès le départ, et qui... Alors ça par contre je me rappelle plus exactement pourquoi...

Léo : Parce que c'est un peu se compliquer la vie j'ai l'impression, donc c'est venu d'où cette exigence ?

Lucien : Parce que c'est quand même un meilleur produit je veux dire. C'est un produit vivant, ça n'a rien à voir avec un produit pasteurisé quoi. Donc ça c'était mon père au départ, pourtant Dieu sait si on nous a imposé, avec les normes sanitaires, de faire avec du lait pasteurisé, mais nous on a toujours revendiqué de continuer à faire du lait cru. Et on est très peu, on reste sur un marché de niche par rapport à ça quoi. »

Ce long extrait illustre comment se met en place le principe de rétroaction évoqué plus haut :

le choix de fabriquer des fromages au lait cru, conférant certaines propriétés au produit fini, impose une certaine organisation de l'activité de transformation en amont, en l'occurrence de démarrer l'activité sitôt après la traite des vaches. Cette contrainte temporelle a elle-même un impact sur l'économie de la ferme dans son ensemble, puisqu'elle justifie une répartition des débouchés à parts égales entre la laiterie (traite du soir) et la transformation sur place (traite du matin).

Ces effets de rétroaction « de l'aval sur l'amont » ne se jouent pas uniquement à l'échelle de la ferme. Ils se mettent également en place dans le cadre des relations avec les intermédiaires de commercialisation, ceci alors qu'on serait tenté de voir, dans le recours aux intermédiaires, une forme de délégation similaire à celle mentionnée dans l'extrait vis-à-vis de la laiterie.

6.3. Vendre avec un intermédiaire : délégation salubre ou contraintes supplémentaires ?

Dans ce chapitre, et plus globalement depuis le début de cette seconde partie, notre intérêt s'est porté sur la prise en charge des activités de l'aval par les producteurs. Or la première partie de la thèse s'est conclue sur l'idée que ces activités font également l'objet d'une répartition entre les producteurs et les éventuels intermédiaires.

Par conséquent, les pratiques des intermédiaires peuvent venir renforcer ces logiques de modification du travail des producteurs en fonction des besoins de l'aval. Ainsi selon l'emplacement du point de distribution, ses capacités de stockage, le rythme des livraisons, la volonté de disposer d'une gamme plus ou moins grande, les critères sur le conditionnement des produits, le producteur se voit soumis à certaines contraintes de la part de l'intermédiaire, et à ce titre peut être mis en concurrence avec d'autres producteurs.

À travers deux exemples, celui du choix des fournisseurs dans le supermarché coopératif SuperQuinquin et celui de l'organisation des livraisons pour la plateforme Le Court Circuit, on va voir comment les choix de fonctionnement d'un intermédiaire, eux-mêmes soumis à des contraintes (sanitaires, logistiques, commerciales) entraînent des effets de spécialisation ou de sélection chez ses fournisseurs.

6.3.1. Travailler avec les producteurs : un credo à l'épreuve de nombreux critères

Mon implication personnelle au sein du supermarché coopératif SuperQuinquin, très tôt convertie en volet d'enquête à part entière²⁰⁰, s'est révélée être un poste d'observation des plus intéressants pour saisir les enjeux et les logiques propres aux intermédiaires qui souhaitent commercialiser des produits en circuits courts, pour tout ou partie de leur gamme. L'intérêt résidait notamment dans la nouveauté de ce magasin, sans précédent à Lille, dont les principes de fonctionnement, de financement et de gouvernance sont hérités d'initiatives antérieures, mais dont l'intégralité des approvisionnements était à mettre en place.

Pour rappel, mon observation s'est plus précisément portée sur un groupe de travail appelé la « commission achats », dont la fonction est d'identifier les besoins en termes de gamme pour chaque catégorie de produits, en lien avec les salariés en charge des différents rayons, et le cas échéant de démarcher des fournisseurs locaux. Pour la majeure partie des produits d'épicerie (conserves, huiles, pâtes), ou des produits non alimentaires, l'approvisionnement en circuits courts n'était pas en jeu. Cela concernait les produits frais : fruits et légumes, viandes et produits laitiers. J'ai ainsi pu suivre en temps réel les démarches visant à référencer les produits d'un producteur en magasin, et comprendre les arbitrages internes qui conduisent à valider ou à abandonner un partenariat. Ces arbitrages étaient en partie liés aux contraintes techniques du moment dans un projet en construction, mais ils étaient aussi annonciateurs d'orientations confirmées sur le long terme dans la gestion et la gouvernance du magasin.

Des considérations logistiques

Le magasin a dès les premiers mois de son existence pris la décision de s'approvisionner en légumes frais par des circuits mixtes : des producteurs locaux d'une part et des grossistes, principalement du MIN²⁰¹, d'autre part. Les premières expériences avec des producteurs en direct ont en effet révélé divers problèmes liés à cette forme d'approvisionnement. D'abord une capacité à honorer les commandes qui est tributaire des récoltes et donc de la maturité des cultures : en l'absence de stocks, les commandes sont généralement passées alors que les légumes sont encore sur pieds ; or, il arrive que tout ou partie ne soit pas arrivé à maturité

²⁰⁰ Voir, en introduction générale, la présentation du volet d'enquête n° 3.

²⁰¹ Marché d'Intérêt National (de Lomme).

avant la livraison.

Un autre problème était celui de la réactivité : dans la première version du magasin, il n'y avait pas de chambre froide et les conditions de conservation des légumes étaient médiocres, les commandes étaient donc passées au coup par coup pour garantir la fraîcheur des produits les plus fragiles (salades, fraises, etc.). De plus, les rayonnages du premier magasin étant petits, certains produits s'épuisaient très vite. Certains fruits et légumes devaient donc faire l'objet d'un réapprovisionnement tous les deux jours, et aucun producteur n'acceptait un tel rythme de livraison.

Enfin, il y a eu aussi des refus des producteurs de travailler en direct en raison des volumes commandés : certains considéraient que les quantités vendues n'étaient pas intéressantes rapportées à la distance parcourue pour les livrer, d'autres à l'inverse craignaient que la demande de SuperQuinquin n'absorbe toute leur production ce qui nuirait à leurs autres modalités de vente en circuits courts. En raison de toutes ces contraintes qui n'avaient pas toujours été anticipées au lancement du magasin prototype, les primeurs du MIN s'avéraient être les seuls fournisseurs à même de s'y adapter. Face aux critiques de certains coopérateurs qui regrettaient le recours aux grossistes au détriment d'un approvisionnement 100 % en direct, le directeur du magasin mobilisait à plusieurs reprises l'argument : « *il nous faut quelqu'un dont livrer, c'est le métier* » (notes d'observation, 15 novembre 2018). Luc, producteur de légumes s'étant rapproché de la coopérative par l'intermédiaire de sa compagne et espérant développer ce débouché, regrette ce recours aux grossistes même s'il reconnaît les contraintes supplémentaires liées à la livraison par des producteurs :

« Ce qui explique notamment pourquoi, à SuperQuinquin, c'est plus contraignant, y'a des délais. Un grossiste il achète du stock, il a du stock, et si tu lui commandes il te livre directement. Parce que, à Norabio²⁰², bon y'a la volonté de dire : voilà, le magasin prévoit ses commandes, il commande ce qu'il va vendre, nous on livre ce qu'il a commandé [...] S'ils ont mal prévu, si on livre une tonne d'endives et qu'ils en ont vendu que 800 kilos, bah du coup y'a 200 kilos qui restent sur le carreau, et à la fin de la semaine faut les remettre mais c'est moins frais, ou après c'est de la perte quoi. C'est vrai que

²⁰² Luc, producteur bio, commercialise en partie *via* la coopérative Norabio, qui dans ce cas de figure joue à proprement parler le rôle de grossiste, mais dispose d'une infrastructure logistique bien plus modeste que ses homologues du MIN.

c'est contraignant pour les magasins parce que ça rajoute un peu de délai. Enfin, c'est pas que ça rajoute du délai, c'est que ça leur demande de l'anticipation ! Ils sont obligés de prévoir un peu à l'avance ce qu'ils vont vendre, ils peuvent pas appeler et dire "il me faut de la came aujourd'hui" »

Luc, ferme de 85 ha en grandes cultures et maraîchage (AB), entretien n° 20.

Comme nous le percevons à travers cet exemple de SuperQuinquin, l'équilibre logistique pour un magasin qui vend en circuits courts réside dans la possibilité soit de travailler avec des producteurs capables de constituer des stocks, soit d'être capable d'en constituer soi-même. Lors du lancement du magasin définitif, trois ans après l'ouverture du prototype, l'un des investissements majeurs consiste en la création de trois chambres froides (une pour les fruits et légumes, une pour les produits laitiers, une pour les produits carnés), ce qui facilite les approvisionnements en direct en permettant de passer des commandes plus importantes mais plus espacées dans le temps. Néanmoins, les approvisionnements en fruits et légumes ne sont toujours pas intégralement en direct, en raison des mêmes incertitudes quant à ce que les volumes achetés correspondent bien aux volumes livrés, des aléas de production qui pour certains produits ne peuvent être corrigés que par le travail de panachage fait par les grossistes. À noter que ces considérations logistiques s'accompagnent aussi de l'enjeu des négociations sur les prix, qui sont étroitement liées à la capacité à acheter en grande quantité.

Des considérations techniques et sanitaires

Le second facteur conduisant à ne pas mettre en place ou à interrompre les relations avec les producteurs porte sur des contraintes liées au conditionnement, à la traçabilité, au transport et au stockage des produits. Celles-ci se manifestent particulièrement à travers le principe de respect de la chaîne du froid pour les produits d'origine animale (viandes et produits laitiers). L'absence de véhicule réfrigéré a par exemple conduit à écarter un fournisseur de volailles après les premières livraisons où les produits étaient transportés dans des glacières. Si cette pratique est tolérée quand la vente est suivie d'une remise directe au consommateur (vente directe au marché, livraison en point de retrait) elle est considérée comme présentant un risque trop élevé s'il y a stockage en magasin avant la revente.

À noter qu'à son démarrage, SuperQuinquin est porté par un collectif dont la plupart des membres, salariés ou coopérateurs bénévoles, ont peu de connaissances dans le domaine de

l'agroalimentaire ou de la distribution alimentaire. De plus, SuperQuinquin incarne un nouveau type de commerce dont le modèle repose sur une large part de travail bénévole, pour un volume de produits vendus nettement plus important que les épiceries associatives ou autres systèmes alimentaires alternatifs comportant une part de travail bénévole. L'équipe de gouvernance redoute que cette ambiguïté suscite des contrôles des autorités administratives, et ne souhaite pas que le magasin soit de surcroît pris en défaut sur des éléments d'ordre sanitaire ou de sécurité au travail.

Cela conduira à sélectionner d'emblée les fournisseurs qui ont déjà mis en place les procédés de conditionnement et de livraison les plus sécurisants du point de vue de la gestion du magasin, de même que ceux qui impliquent le moins de travail supplémentaire pour les salariés et des bénévoles. À cet égard, certaines restrictions ne sont pas fondées sur des normes sanitaires mais sur des préférences de fonctionnement interne au magasin, comme l'exigence que les produits vendus à l'unité (hors vrac) soient munis d'un code-barre sur l'emballage. Cela a par exemple été demandé à un producteur livrant du beurre et de la crème pour poursuivre la relation de travail avec SuperQuinquin. Ne pratiquant jusqu'à présent que des formes de circuits courts en vente directe (marché de plein air et point de vente à la ferme), il n'avait pas mis en place cet étiquetage. Or ses produits donnaient satisfaction mais l'absence de code-barre impliquait soit une saisie manuelle du prix lors du passage en caisse, soit la création d'un code-barre spécifique en magasin, et son impression à chaque commande pour l'apposer sur les produits.

Le travail de passage en caisse des articles étant assuré par les coopérateurs bénévoles dans le cadre de leur permanence, les erreurs de manipulation sont fréquentes et ont un impact sur le plan comptable comme sur la gestion des stocks. Dans cette perspective d'encadrement du travail bénévole, la saisie manuelle du prix est évitée au maximum, de même que la recherche du produit sur la banque de données du logiciel de caisse, qui prolonge le temps du passage en caisse.

Des considérations gestionnaires

Du côté des salariés, qui travaillent à temps plein dans le magasin, c'est à eux que revient le

travail administratif lié aux relations avec les fournisseurs, dans un souci de continuité des tâches relevant du suivi des commandes, là encore pour éviter les erreurs et donner à chaque fournisseur un interlocuteur stable. Au nombre de trois personnes seulement lors de la création du magasin, l'équipe salariée, incluant le directeur du magasin, a régulièrement fait valoir l'argument que la mise en œuvre des nombreux aspects garantissant le fonctionnement effectif du point de vente, représentait un travail suffisamment conséquent pour simplifier autant que possible les charges induites par les relations extérieures avec les fournisseurs. Chaque nouveau fournisseur impliquait un travail administratif de référencement de ses produits dans la base de données, et dans un second temps de suivi des commandes, perçu comme un travail pénible et non prioritaire.

Ce travail n'est pas spécifique aux approvisionnements en circuits courts, mais ceux-ci étant caractérisés par des relations avec des producteurs individuels, ils sont davantage concernés car ils représentent plus de fournisseurs différents que l'approvisionnement chez les grossistes et les revendeurs spécialisés. En outre, travailler avec les producteurs est pour les salariés synonymes de davantage d'erreurs et de retards dans les commandes. Par conséquent, au cours des deux premières années d'existence du magasin, une inflexion a eu lieu dans la politique d'approvisionnement du magasin par rapport au projet initial, en limitant le nombre de produits en circuits courts au sein de la gamme. Lorsque des incompréhensions et des critiques sont formulées de la part des coopérateurs vis-à-vis de cette tendance, à l'occasion des temps délibératifs comme les assemblées générales, la direction de la coopérative met en balance la charge de travail des salariés et la fluidité des approvisionnements. Ces enjeux de simplification de la gestion interne sont plus largement justifiés comme garants de la réussite économique du projet, condition préalable à la mise en œuvre d'autres objectifs. La commission « achats » a également connu une redéfinition de ses fonctions lors du déménagement dans le magasin définitif, en 2020. Elle se nomme désormais « vie des rayons » et est centrée sur l'animation et la promotion des produits en magasin plutôt que sur l'introduction de nouveaux produits et les relations avec les fournisseurs.

Enfin pour ce qui est de l'ambition, très présente lors de la création du magasin, de proposer une large gamme de produits « en vrac » et « à la découpe », elle s'est heurtée à la nécessité de disposer d'un salarié qualifié pour vendre de la viande à la découpe en magasin, perspective

très vite abandonnée, tandis que pour le fromage le compromis a consisté en un reconditionnement, sous la forme de portions déjà emballées, avant la mise en rayons.

Des considérations commerciales

Interviennent enfin les questions liées à la gamme de produits proposés par le producteur, leur présentation, leur succès auprès des consommateurs et bien évidemment leur prix. L'une des premières observations de cet ordre a eu lieu au printemps 2018, lors des négociations avec un maraîcher pour livrer des fraises de saison. Le salarié en charge du rayon fruits et légumes tenait à ce que les barquettes de fraises, considérées comme un « produit d'appel » et un produit fragile (les fraises sont sensibles aux manipulations et à la chaleur, et le premier magasin était mal réfrigéré), ne dépassent pas le prix symbolique des 2 €. Le producteur arguait que ce prix n'était pas suffisamment rémunérateur, de surcroît compte tenu du faible volume des commandes. Ajouté à la contrainte de la fréquence trop importante des livraisons en centre-ville déjà évoquée en début de chapitre, ce désaccord sur les prix a rapidement conduit au désengagement des deux parties.

Le critère du prix est parfois resitué dans un argumentaire en faveur de « l'accessibilité » de la consommation de produits locaux de qualité, en opposition à des systèmes jugés trop sélectifs par leurs prix (Biocoop) ou par leurs fonctionnements (AMAP). Certains coopérateurs ont en retour fait observer que ces critères de sélection restreignaient l'accessibilité des producteurs à ce nouveau débouché. Parmi eux se trouvaient quelques producteurs agricoles initialement séduits par la perspective de voir émerger ce type de projet, conciliant le changement d'échelle de la consommation engagée de produits locaux avec une gouvernance autonome et excluant les investisseurs (contrairement à Otera par exemple, où le premier objectif est présent mais pas le second). C'était le cas de Luc, cité dans le dernier extrait, qui s'est progressivement désengagé de la coopérative, percevant comme regrettable que l'envergure commerciale du magasin ne soit pas mise au service de la création de débouchés pour les producteurs locaux qui peinent à en trouver, et que soient privilégiées une politique d'approvisionnement et une gestion interne qui favorisent tantôt les grossistes, tantôt les producteurs les plus professionnalisés dans la vente en circuits courts.

Ces différentes normes commerciales qui fondent les choix d’approvisionnement du magasin sont en partie confortées par l’analyse des ventes et des comportements de consommation des coopérateurs. Mais elles sont également reproduites d’après l’observation des pratiques des supermarchés classiques, ce qui fait écho aux questionnements développés dans le chapitre 3 sur la persistance, dans les systèmes revendiqués comme alternatifs, des logiques installées par le système alimentaire dominant.

6.3.2. Le travail agricole au rythme de la distribution

La pré-commande en ligne, proposée par les plateformes de mise en relation de producteurs et de consommateurs²⁰³, permet une meilleure estimation des volumes qui seront écoulés et du travail à fournir pour le conditionnement et la livraison. Au lieu d’une demi-journée de présence sur le marché pour un résultat variable, le producteur se déplace pour livrer sur un point de retrait une production déjà vendue et distribuée en un laps de temps plus court. Pourtant, en dépit d’une logistique plus centralisée et d’un moment de la distribution plus contracté (un créneau horaire de deux à trois heures est donné aux consommateurs pour venir retirer leurs commandes), c’est toute une organisation rigoureuse qui se déploie en amont de l’échange, plusieurs jours à l’avance.

Bastien, ancien horticulteur travaillant avec la plateforme Le Court Circuit, détaille le déroulé d’une semaine type. Sur son secteur, la distribution a lieu le vendredi soir (ce peut être un autre soir de la semaine selon les secteurs). Lui et ses collègues doivent mettre en ligne leurs produits au plus tard le dimanche soir qui précède. Cette étape permet d’ajuster chaque semaine l’offre en ligne pour refléter de manière précise l’état de la production. Ainsi, chaque producteur a un certain nombre de produits référencés par une « fiche produit » sur le site de la plateforme. Cet ensemble de références constitue le catalogue permanent du site, mais chaque semaine avant l’ouverture à la vente, les producteurs renseignent les quantités de ce qui sera effectivement mis en vente et affiché sur le site. Cette mise en vente sur un étal virtuel, cinq jours avant la distribution, permet de commercialiser les productions alors qu’elles sont

²⁰³ Pour rappel, il s’agit de « La Ruche qui dit oui », start-up pionnière de ce système et présente dans toute la France, du « Le Court Circuit » et de « Mes Voisins Producteurs », entreprises lilloises aux moyens plus modestes, et du « Drive Fermier », application de commande également présente à l’échelle nationale et portée localement par les Chambres d’agriculture.

encore en terre, mais cela implique une bonne estimation de l'état des cultures :

« Léo : Peut-être qu'on peut parler du Court-circuit plus précisément ? Me dire un petit peu, cette activité ce que ça représente sur une semaine-type par exemple. »

Bastien : D'accord, on va dire qu'en amont, en début de semaine ou un peu avant il y a déjà la mise en vente, la mise en ligne on va dire des produits, des plants qu'on met à la vente sur la plateforme du Court-circuit. Donc là déjà il y a un travail de s'assurer de la disponibilité, enfin de la disponibilité des plants qu'on veut vendre, le niveau de pousse, voilà quoi. Si finalement le plant sera conforme le vendredi à ce qui a été acheté sur la plateforme.

Léo : D'une semaine à l'autre, les plants sont pas forcément prêts ?

Bastien : D'une semaine à l'autre ça peut varier. Alors au plus fort de la saison on va se dire, je sais pas, on va dire bah les plants de tomates c'est bon mais tiens attention ils commencent à filer donc attention on pourra peut-être pas vendre toute cette quantité-là sur le Court Circuit. Il y a de l'anticipation à faire en amont, une double anticipation forcément, de production par rapport à ce qui peut être disponible pour la vente, pour le jour de retrait. »

Bastien, ex-associé d'une coopérative horticole, entretien n° 22.

Les commandes sont ouvertes à partir du lundi et la clôture a lieu le mercredi soir. Les consommateurs ont donc plus de 48 h pour passer commande, et les producteurs ont environ 24 h pour préparer la distribution en ayant connaissance des volumes vendus le jeudi matin. Cela leur permet de récolter de manière plus parcimonieuse et également de livrer les produits dans un état de fraîcheur optimale, mais comme l'explique Bastien, ce séquencage du travail ne dispense pas d'être attentif à l'évolution des ventes tout au long de la semaine :

« Bastien : Après il se passe pas grand-chose les jours précédant les retraits sauf que bah il faut commencer à regarder un peu si, quelle quantité a été vendue, si ça s'affole pas, être un peu au fait de ce qui s'est vendu si on est sur des petites quantités ou si ça a été l'engouement, un engouement de fou et qu'il faut peut-être anticiper des choses pour le vendredi matin. »

L'anticipation dont parle Bastien répond à la fois à la vérification de la conformité entre les quantités vendues et l'état de maturité des cultures (estimé lors de la mise en vente sur le site

mais pouvant varier au cours des cinq jours qui suivent) et à une préoccupation quant à la charge de travail à venir :

« Bastien : Parfois même quand on avait beaucoup de commandes c'était le jeudi, la veille qu'on devait commencer à préparer, à regrouper, parce que le vendredi matin c'était trop court quoi. Il y avait des jours, enfin des saisons où le vendredi matin de 9 à 10 c'est suffisant pour préparer 5 ou 6 plants ou 10-15 plants à plusieurs et les mettre en sac, en caisse par point de retrait et y a d'autres saisons où il faut anticiper du mercredi, du jeudi pour préparer les commandes, ça aussi c'est une troisième anticipation à faire on va dire, avant le jour J du point de retrait. »

Ajoutons que la charge de travail que représente la préparation des commandes est d'autant plus contraignante que ce moment s'inscrit dans une série d'opérations logistiques mutualisées entre plusieurs fermes, le jour de la livraison. En fin de matinée, Bastien part déposer ses commandes dans une ferme des Flandres qui tient lieu de plateforme logistique. Il récupère en retour l'ensemble des produits qui composent les commandes de son point de retrait, car son exploitation située dans le bassin minier tient elle-même lieu de point de retrait. Une fois de retour, lui et ses collègues passent l'après-midi à « dispatcher » les produits ainsi centralisés, afin de les répartir entre les différentes commandes en vue de la distribution du soir. En définitive, c'est toute la journée du vendredi qui est consacrée à la commercialisation, à la suite de deux étapes clés qui ont marqué la semaine, la mise en vente et la clôture des commandes, et d'un travail plus diffus d'anticipation tout au long de la semaine, tel que l'a décrit Bastien.

La dernière citation fait également un rappel à la variabilité saisonnière de l'activité de commercialisation, décrite en début de chapitre et encore plus prononcée en horticulture qu'en maraîchage. Dans l'exploitation de Bastien, une part substantielle du chiffre d'affaires annuel de la vente aux particuliers se joue pendant une période de huit à dix semaines au printemps, ce qui d'une part justifie de réduire l'incertitude en choisissant la plateforme comme mode de commercialisation, d'autre part nécessite de diversifier les sources de revenus le reste de l'année pour l'exploitation horticole. Dans le cas présent, cela prend la forme de deux autres activités : le fleurissement de massifs pour les municipalités (un marché

qu'on pourrait rapprocher de celui de la restauration collective pour les productions alimentaires) et l'entretien de jardins chez des particuliers. Si ces débouchés restent, d'une autre manière, des débouchés en circuits courts, on voit comment les spécificités du produit vendu imposent un cadre temporel à l'ensemble de l'organisation productive, et limitent l'intensité de la commercialisation en circuits courts, comme dans le cas de l'élevage laitier.

Pour clore cette section, on soulignera que l'étude des relations entre producteurs et intermédiaires donne à voir une « méconnaissance réciproque » de leurs organisations de travail respectives, engendrant des contractions en dépit des volontés ou des injonctions à travailler ensemble, ce qu'a régulièrement observé Ronan Le Velly lors de ses études sur la restauration collective (Le Velly et Bréchet, 2011 ; Le Velly *et al.*, 2021). Dans ces conditions, le travail en circuits courts est non seulement caractérisé par « *l'importance des activités de transformation et de logistique* » (soit ce qui est désigné ici comme « activités de l'aval ») mais de plus ces activités ne doivent pas être considérées simplement comme « *assurant une mise en relation entre deux ensembles préalablement constitués* ». Plus que de connecter deux organisations de travail parallèles, celle du producteur et celle du distributeur, elles consistent plutôt en des « médiations » qui transforment les réalités professionnelles autant qu'elles relient (Le Velly et Bréchet, 2011, p. 388).

Néanmoins, d'une configuration marchande à l'autre, cette codétermination ne se réalise pas au même degré. Les auteurs distinguent, en reprenant les catégories de Jean-Daniel Reynaud, les médiations qui reposent sur un « partage du terrain », faisant peu évoluer les pratiques des uns et des autres, de celles qui relèvent d'une « régulation conjointe » (*ibid.*), qui les redéfinissent davantage. Dans le cas des deux exemples étudiés ici, on rapproche les relations entre SuperQuinquin et ses fournisseurs d'un partage de terrain, le magasin attendant des producteurs que ceux-ci soient en quelque sorte « déjà adaptés » à ce type de débouché, tandis que le fonctionnement du Court Court s'inscrit davantage dans une logique de régulation conjointe, ainsi que les extraits d'entretien avec le fondateur de cette plateforme étudiés dans la première partie le suggèrent.

Conclusion de chapitre

Dans ce chapitre nous avons mis en rapport les spécificités des activités « de l'aval », décrites au chapitre précédent, avec l'organisation générale d'une ferme, laitière ou maraîchère par exemple. Nous avons fait le constat que ces activités s'inscrivent dans des temporalités et des rationalités spécifiques : pour la transformation, de longues sessions de travail marquées par une attention particulière à l'hygiène et à l'activité biologique dans le lait, pour la vente au contraire, une flexibilité et une discontinuité du travail, plus ou moins marquées selon la liberté laissée aux consommateurs par le dispositif commercial.

Ces logiques intrinsèques entrent en contradiction avec les activités « de l'amont », qui elles-mêmes présentent une diversité de rapports au temps et à l'espace selon les productions pratiquées sur la ferme : s'il y a de l'élevage, la traite et l'alimentation des animaux rythment les journées. Les producteurs cherchent à résoudre ces conflits de temporalités afin de limiter la hausse ou la dispersion du temps de travail, et ces arbitrages déterminent en partie leurs choix productifs et commerciaux (notamment le nombre et le type de circuits courts pratiqués). En outre, si l'orientation productive de la ferme détermine largement la manière dont sont conduites les activités de l'aval, comme le choix de transformer ou non, ou le fait de vendre à tel ou tel endroit, des mécanismes plus subtils de détermination par l'aval se mettent également en place. J'ai proposé de les décrire comme des effets de « rétroaction ». Ceux-ci concernent tout autant la transformation que la commercialisation. Avec l'exemple de la ferme de Lucien, nous avons vu comment les procédés de transformation du fromage imposent une temporalité particulière, et organisent la structure des débouchés entre le lait transformé sur place et le lait vendu à la laiterie. Avec l'exemple de Bastien, on a compris comment la distribution hebdomadaire des commandes, moment d'échange concis si on l'observe depuis l'extérieur, impose une organisation à rebours qui balise l'ensemble de la semaine des producteurs.

Ce phénomène d'ajustement des pratiques et des organisations de travail à des contraintes de l'aval est d'autant plus manifeste lorsqu'il y a des intermédiaires, car ces derniers explicitent ces attentes auprès des producteurs. Les intermédiaires du circuit court justifient souvent leur modèle par l'opportunité de démocratiser les circuits courts en proposant des modalités de

fonctionnement plus adaptées aux modes de vie des consommateurs, notamment dans les centres urbains. Le paradoxe est que cet élargissement de la clientèle a pour contrepartie un recrutement plus sélectif des producteurs, qui doivent être en mesure de s'adapter à plusieurs critères pour que la collaboration avec l'intermédiaire fonctionne sur le long terme.

Un autre argument en faveur des intermédiaires est que leur présence décharge le producteur d'une partie du travail de commercialisation, ce qui a pour effet de « lui simplifier les choses ». En pratique, les modalités de fonctionnement fixées par les intermédiaires indiquent qu'ils sont vite rattrapés par le souci de « se simplifier les choses » eux aussi, faisant face à leurs propres enjeux d'organisation du travail, ainsi qu'on a pu le voir avec la politique d'approvisionnement de SuperQuinquin. Du point de vue des producteurs, le surcroît d'activité et les nombreux défis qu'implique le travail en circuits courts expliquent que certains acceptent d'en déléguer une partie. Toutefois, la délégation à un intermédiaire ne dispense pas pour autant d'une certaine spécialisation du travail. Le producteur n'endosse pas directement les contraintes liées à la vente, mais il les subit tout de même par procuration.

La mise en évidence de ce nécessaire ajustement du travail agricole à des logiques induites par la commercialisation, qu'il s'agisse de contraintes explicites ou d'adaptations mises en place avec l'expérience, invite à réintroduire dans l'analyse du travail en circuits courts la question de l'hétéronomie, mentionnée en introduction générale. Si aucun producteur n'exprime dans les entretiens une détresse comparable à une « *perte de maîtrise du processus de production* » ou à une « *aliénation* » (Deléage, 2017, p. 38), tel que cela peut être le cas pour le travail avec les industriels, il est néanmoins difficile de souscrire pleinement à l'argument de l'autonomie souvent avancé. Le rôle croissant de l'encadrement du travail en circuits courts par les organisations professionnelles agricoles ou d'autres acteurs du conseil, relevé au chapitre précédent, accentue ce constat. Dans le dernier chapitre, nous allons voir que si autonomie il y a, il est plus juste de la qualifier en termes de ressources permettant de maîtriser les nombreux enjeux du travail en circuits courts, d'une part, et de perception de la place des activités de l'aval dans le métier, d'autre part. Dans un cas comme dans l'autre, ces facteurs de satisfaction sont étroitement liés aux caractéristiques sociologiques des producteurs et à la dimension collective du travail.

Chapitre 7. Les circuits courts dans le métier. Des inégalités en pratique aux différenciations axiologiques

Nous avons vu par maints aspects comment la commercialisation en circuits courts prolonge le travail agricole par de nouvelles activités, qui pour être menées à bien appellent à prendre en compte de nombreux paramètres. Nous avons vu que différents outils et acteurs apparaissent pour accompagner les producteurs dans la maîtrise des enjeux liés à ces activités, et que cette montée en technicité témoigne à la fois d'une légitimation récente du fait de travailler en circuit court, mais aussi d'une sélection des bonnes et des mauvaises manières de le faire. À l'instar de l'encadrement qui s'exerce sur le travail agricole dans les filières longues, et bien que les enjeux techniques et commerciaux des circuits courts ne soient pas les mêmes, des règles et des normes sont formalisées pour garantir la « viabilité » des débouchés en circuits courts, à savoir leur capacité à générer suffisamment de revenus par rapport au surcroît de travail qu'ils impliquent. Le pendant de cette question de la viabilité est aussi celle de la « vivabilité » du travail en circuits courts, c'est-à-dire en quoi celui-ci peut être source de pénibilité ou de satisfaction pour les producteurs concernés.

Viabilité et vivabilité apparaissent souvent côte à côte et sont présentées comme un objectif double de la professionnalisation des circuits courts, la première ne devant pas être obtenue au détriment de la seconde. En effet, comme on a pu l'entendre de la bouche des conseillers en installation et en diversification, dans le cadre de journées d'étude²⁰⁴ ou en préambule de programmes de recherche-action²⁰⁵, les spécificités du travail dans les circuits courts, au premier rang desquelles le surcroît de temps et de main-d'œuvre que celui-ci exige, sont peut-être une limite au développement de ces modes de vente. Les producteurs seraient ainsi dissuadés de s'y engager, ou ne seraient pas satisfaits de l'avoir fait, en raison de conditions de travail difficiles ou tout compte fait plus difficiles que dans les systèmes à vocation industrielle.

²⁰⁴ Telle que celle organisée par le réseau mixte thématique (RMT) « Chaînes alimentaires courtes de proximité » associant l'INRA, le réseau national des CIVAM, l'Institut de l'Élevage et le ministère de l'Agriculture, avec pour titre « Alimentation locale : fausse piste ou voie à emprunter ? », Paris, 1^{er} juin 2018.

²⁰⁵ Tel que le projet « Trajectoire d'évolution de l'organisation du travail pour les exploitations en circuits courts » (TRAC) porté par l'Institut de l'Élevage entre 2019 et 2023 (<https://idele.fr/trac/>). Voir aussi chapitres 5.2 et 6.1.

Mais en parallèle, d'autres études montrent le paradoxe qui peut exister entre une quantité de travail objectivement plus importante et une satisfaction au travail néanmoins accrue (Dupré, Lamine et Navarrete, 2017), principalement en raison de la densité des relations qui se nouent dans certaines formes de circuits courts à dimension collective, soit avec d'autres producteurs soit avec les consommateurs.

On entrevoit donc que, de la même manière qu'il y a de nombreuses façons pour un producteur de pratiquer la commercialisation en circuit court, il y a différentes façons de vivre et de penser ces activités. De la même manière que le travail en lui-même est peu visible dans les différents contextes de promotion des circuits courts, les motivations et les appréciations de ce travail par les producteurs qui l'exercent font l'objet d'un certain flou, car elles demeurent à l'arrière-plan des argumentaires commerciaux et militants. Or ces appréciations sont plurielles et certaines entrent en opposition.

Cette pluralité s'exprime, chez les producteurs que nous avons rencontrés, à travers deux niveaux de discours. D'une part, les producteurs émettent des avis fondés sur leur propre pratique du circuit court, discutant la place des activités de l'aval au sein de leur situation professionnelle singulière. D'autre part, ils formulent aussi des appréciations plus généralistes sur la place des circuits courts dans le « métier » de producteur agricole et dans l'organisation des rapports entre l'agriculture et le reste de la société. C'est à peine forcer le trait que de dire que les ressentis exprimés vis-à-vis du travail en circuit court dans notre échantillon vont de la corvée à la félicité.

Ces écarts dans les vécus et les discours résultent de la combinaison de nombreux facteurs. Ils s'expliquent bien sûr par la densité des enjeux pratiques identifiés précédemment, relatifs à la forme de circuit court utilisée, à l'articulation des activités de l'aval avec les activités de l'amont, et aux moyens que le producteur peut mobiliser pour répondre à ces enjeux. Mais ces aspects objectifs du travail se conjuguent également avec des éléments liés à la socialisation du producteur, sa situation familiale, les facteurs qui ont motivé son entrée dans les circuits courts et les événements qui jalonnent sa carrière et l'évolution de son exploitation.

Ainsi, après avoir examiné au chapitre 5 le détail des activités que recouvrent les circuits courts et la dimension normative qui les traverse, après avoir interrogé au chapitre 6 dans quelles conditions ces activités s'insèrent dans les organisations productives et s'articulent au travail agricole en amont, nous allons dans ce dernier chapitre les confronter à la diversité des parcours et des profils de producteurs. Nous verrons alors comment ces différents échelons se conditionnent les uns les autres pour produire un nuancier non seulement de *situations*, mais également de *relations* vis-à-vis des circuits courts. On fera notamment le constat que le clivage, identifié au chapitre 4, entre des activités qui seraient intrinsèquement agricoles et des activités qui ne le seraient pas, est toujours à l'œuvre et divise le groupe professionnel agricole sur la question de ce qui est ou non une activité légitime dans le métier.

Ce faisant, cet ultime chapitre renouera avec une thématique de recherche évoquée en début de partie, à travers les travaux d'auteurs comme Pierre Muller ou Jacques Rémy, à savoir l'évolution « *des métiers et des cultures professionnelles* » en agriculture (Rémy, 2008 ; Mondy, 2014). On se demandera si les circuits courts, bien qu'il soit pertinent de considérer qu'ils font l'objet d'un mouvement de professionnalisation, forment une communauté d'enjeux suffisamment homogène pour être le socle d'une identité professionnelle à part entière. Je précise enfin que ce chapitre a pour base une publication dans un ouvrage collectif paru en 2020²⁰⁶, dont les résultats sont ici étendus et actualisés.

7.1. Circuits courts et histoires longues : des régularités dans les carrières des producteurs

Tout au long de la thèse, il a été plusieurs fois souligné que la présence de débouchés en circuits courts dans une ferme, sous différentes formes et dans des proportions variables, tient à différents déterminants matériels. Dans le premier chapitre, nous avons envisagé que la vente en circuits courts peut être favorisée par les caractéristiques du tissu agricole local, et du territoire dans lequel celui-ci est inséré, en l'occurrence un territoire plus urbanisé. Des variables comme la taille ou l'orientation productive d'une ferme, en relation avec d'autres

²⁰⁶ Perrette, 2020, « Un producteur en vente directe est-il encore agriculteur ? Effets de la diversification par la vente directe sur le travail agricole et l'identité professionnelle » in Arrignon et Bosc (dir.), *Les transitions agroécologiques en France – Enjeux, conditions et modalités du changement*, Presses Universitaires Blaise-Pascal, p. 181-196.

facteurs liés à sa localisation, comme la densité et le niveau de revenus de la population environnante, forment un premier niveau d'explication de l'insertion dans les circuits courts. Dans les chapitres 2 et 3, on a montré que cette insertion dépend également de la matérialité propre à chaque forme de commercialisation en circuits courts, avec ou sans intermédiaire. Ensuite au cours de la deuxième partie, nous sommes entrés dans le détail des enjeux pratiques qui conditionnent le fait d'entrer ou de se maintenir dans telle ou telle forme de circuit court : il peut s'agir de la main-d'œuvre disponible sur la ferme, de la capacité à faire des investissements ou à se dégager du temps, de l'inertie du système productif ou encore des contraintes de fonctionnement posées par les intermédiaires.

Ces facteurs matériels, des plus généralistes aux plus circonstanciés, n'expliquent cependant pas tout de l'insertion dans les circuits courts, et doivent être pensés en lien avec les caractéristiques biographiques des producteurs agricoles. Dans ses premiers travaux sur les exploitations diversifiées, Danièle Capt faisait remarquer que l'on ne saurait attribuer uniquement la diversification à un déterminisme foncier ou financier, et que comprendre la « forte différenciation interne » derrière le « profil moyen » implique de faire intervenir d'autres variables, comme le niveau d'étude du chef d'exploitation (Capt, 1997, p. 37).

Si dans le cadre de cette thèse, le choix a été fait de mettre d'abord en lumière les aspects pratiques du travail dans les circuits courts, considérant que la thématique de la *conversion* est déjà fréquemment traitée dans la littérature, il ne faut pas pour autant négliger que les éléments balisant la socialisation du producteur jouent un rôle dans les orientations données au système de production et de commercialisation. Plus exactement, on va montrer ici que les déterminants sociologiques et les déterminants techniques agissent réciproquement les uns sur les autres. Cette codétermination produit non seulement des manières différentes de pratiquer le circuit court, mais explique également des divergences parfois profondes dans les manières de motiver cet engagement et d'en tirer satisfaction.

7.1.1. Des caractéristiques socio-démographiques récurrentes dans l'insertion en circuits courts...

Les extraits d'entretiens mobilisés dans les chapitres précédents ont fourni un aperçu de la

variété des profils et des parcours des producteurs rencontrés dans le cadre de cette recherche. À l'instar des formes que peut revêtir la commercialisation en circuit court, les raisons d'y recourir sont multiples. On peut toutefois repérer le rôle joué par certaines variables socio-démographiques dans les orientations prises en matière de production et de commercialisation. En particulier, l'âge, le genre et le niveau de qualification du ou des chefs d'exploitation exercent une influence de premier plan sur le fait de commercialiser en circuits courts. L'examen de ces indicateurs doit prendre place dans la question plus large de la composition du ménage et la structure de la main-d'œuvre sur la ferme. Conjoints, parents, enfants, qu'ils soient associés, salariés ou aidants familiaux, jouent un rôle crucial dans l'adoption, le maintien ou l'approfondissement des activités liées aux circuits courts. Ce rôle a toujours plus ou moins à voir avec la question du temps de travail et de l'extension des activités, en volume et en contenu, comme expliqué en 6,1.

Un mouvement davantage porté par les nouvelles générations de producteurs

L'âge du chef d'exploitation est un premier facteur favorisant ou non la commercialisation en circuits courts. Elle est en effet plus fréquente dans les fermes dirigées par de « jeunes » producteurs, un adjectif qu'il faut toutefois relativiser. Ainsi sur la base des résultats du recensement agricole de 2010, une publication Agreste indique : « *49 ans, c'est l'âge moyen d'un agriculteur vendant en circuit court. C'est trois ans de moins que ceux qui commercialisent uniquement en circuit long* » (Agreste Primeur, 2012, p. 4)²⁰⁷. Ce chiffre indique toutefois qu'un changement de tendance s'est opéré autour des années 2000, car lors du recensement de 1988, la vente directe et les autres activités de diversification sont encore préférentiellement associées aux exploitants les plus âgés, tandis que dans les recensements depuis 2000 elles sont davantage représentées chez les plus jeunes.

En écho avec le contenu du chapitre 4, cette inversion de tendance peut se comprendre comme le passage d'une diversification qui correspondait encore, avant les années 2000, à la

²⁰⁷ En outre, la limite d'âge pour être considéré comme un chef d'exploitation « jeune » est élevée. Les candidats à l'installation peuvent ainsi prétendre aux aides à l'installation pour les jeunes agriculteurs jusqu'à l'âge de 40 ans. Précisions que lorsqu'on parle d'installation pour un producteur, c'est en tant qu'exploitant ou coexploitant (en tant qu'associé de ses parents par exemple). L'installation ne correspond pas nécessairement au début de la carrière du producteur, car elle est généralement précédée d'expériences professionnelles en tant que salarié.

persistance d'activités traditionnelles dans des exploitations vieillissantes, à une diversification qui actuellement est plus souvent synonyme d'une stratégie de maîtrise de la valeur ajoutée, et de captation d'une demande croissante chez les consommateurs. D'ailleurs, d'autres formes de maîtrise de la valeur ajoutée, comme le fait de produire en bio ou sous signe officiel de la qualité et de l'origine (SIQO), sont également plus fréquentes quand l'âge de l'exploitant diminue, ainsi que l'on peut le voir sur ce tableau déjà présenté au chapitre 4 :

Figure 35 : caractéristiques corrélées favorablement aux activités de diversification.

Part des exploitations selon la pratique d'une activité de diversification					
	% en Circuit-court	% avec production sous signe de qualité (IGP, AOP/AOC, Label Rouge, CCP, autre)	% d'exploitants de moins de 50 ans	% d'exploitants de niveau bac ou supérieur	% en agriculture biologique
Exploitation sans activité de diversification	10	21	47	37	3
Exploitation avec une activité de diversification	41	30	56	50	9

Note : 41% des exploitations ayant une activité de diversification pratiquent la vente par circuit court.
 Seules 10% des exploitations ayant des activités exclusivement agricoles utilisent ce mode de commercialisation.
 Champ : France métropolitaine
 Source : SSP-Agreste - Recensement agricole 2010

À l'échelle du territoire étudié, l'âge moyen des producteurs de la MEL est aussi de 49 ans, avec peu d'écart entre les moyennes des différents secteurs géographiques (de 47 à 51 ans)²⁰⁸. Les producteurs de la MEL sont donc légèrement plus jeunes, ce qui est en accord avec la part plus élevée de fermes qui vendent en circuits courts sur ce territoire (38 %).

Ce rajeunissement visible dans les statistiques reflète en fait différentes situations dans lesquelles l'âge est un facteur d'insertion dans les circuits courts. Pour comprendre ces liens, il faut moins s'intéresser à l'âge en tant que tel qu'à l'idée de génération qu'il permet de traduire. Car le rapport entre âge et circuit court réside d'abord dans la dynamique du renouvellement des générations en agriculture et dans la problématique de l'installation.

²⁰⁸ Source : diagnostic agricole métropolitain, 2018 (données 2016).

Les exploitants plus âgés qui commercialisent en circuits courts le font principalement à travers la vente directe à la ferme, héritée de la génération précédente et conservée pour compenser une difficulté à s'agrandir ou se moderniser, ainsi que cela a été expliqué au chapitre 1. Les exploitants plus jeunes adoptent les circuits courts pour d'autres raisons, et sous davantage de formes. Plusieurs cas de figure sont à distinguer : les enfants de producteurs qui s'installent à leur tour à l'issue de leur formation initiale, comme associé ou comme repreneur de la ferme de leurs parents ; les enfants de producteurs qui s'installent après une expérience professionnelle de plusieurs années dans un autre domaine ; enfin les producteurs qui ne sont pas directement issus du monde agricole et s'installent également après avoir étudié ou travaillé dans un autre domaine, dans le cadre d'une reconversion.

Les candidats à l'installation ou les producteurs récemment installés connaissent des difficultés accrues d'accès au foncier, d'accès aux contrats avec les industriels, ou d'accès aux prêts bancaires. Ils se portent donc plus favorablement vers des modèles économiques donnant davantage de place à la maîtrise de la valeur ajoutée, dont les circuits courts. Pour les enfants de producteurs qui s'installent comme associés de leurs parents, développer la vente en circuit court peut avoir pour fonction de générer un revenu pour ce nouvel actif dans l'attente de pouvoir agrandir l'exploitation ou lui transmettre.

Pour les producteurs non issus du monde agricole, avoir des débouchés en circuits courts est indissociable du projet d'installation. Cette catégorie est surreprésentée parmi les producteurs adhérents aux CIVAM, une structure d'accompagnement qui correspond à leur conception de l'agriculture :

« Léo : Parce que vous m'avez dit, les adhérents, ce ne sont pas forcément des gens déjà installés ? Ça peut être des porteurs de projets ?

Fanny : Ça peut être des porteurs de projets ou ça peut être des jeunes installés, voilà. C'est souvent des gens qui se cherchent ou qui commencent et du coup qui ont le temps de se former aussi. Ou qui ont envie de se former avant de se lancer pour être sûrs ou pour rencontrer des gens aussi, de la même filière. Donc oui, on a aussi pas mal de porteurs de projets. Mais voilà, c'est ce qui fait le principal handicap, c'est ça. C'est vraiment les terres, l'accès à la terre. L'accès à l'info, déjà.

Léo : En proportion, ces gens en reconversion qui ne sont pas issus du monde

agricole, ça représente quoi dans vos adhérents ?

Fanny : Au moins la moitié. Il faudrait que je les calcule, mais c'est... Au conseil d'administration, c'est que des reconversions, par exemple. J'ai une infirmière, j'ai un ingénieur informatique, une pharmacienne.

Léo : Des gens assez diplômés.

Fanny : Oui, toujours. Ça en fait des agriculteurs de compètes parce qu'ils sont très bons en comm', ils sont très bons en plein de choses. Et avec des valeurs très fortes. C'est un choix. Ils ne sont pas là parce que c'est subi. »

Fanny, coordinatrice du CIVAM des Hauts-de-France, entretien n° 32.

Des producteurs en circuits courts plus diplômés

Un niveau de diplôme plus élevé est également favorablement corrélé à l'intérêt des producteurs pour la commercialisation en circuits courts. Ce critère est peu discriminant chez les profils en reconversion, car leur niveau de formation, relatif à leur situation professionnelle antérieure à l'agriculture, est d'ores et déjà plus élevé que pour le reste des producteurs, ainsi que l'illustre la citation précédente. Pour bien mesurer le rôle joué par le niveau de diplôme, il faut regarder parmi les producteurs eux-mêmes enfants de producteurs. On voit ainsi qu'il y a une différence entre les diplômés de l'enseignement agricole, les niveaux Brevet Pro et Bac Pro se concentrent sur les techniques de production, alors que les diplômés post-bac comme le BTS « ACSE » (Analyse, Conduite et Stratégie de l'Entreprise agricole) introduisent davantage les dimensions de gestion et de commercialisation. Cette montée en qualification est corrélée favorablement avec les modèles qui diversifient les productions et les débouchés, et recourent à davantage de main-d'œuvre. Il y a des effets similaires avec les enfants de producteurs qui ont acquis un diplôme du supérieur mais dans un cursus non agricole, parce qu'ils ont pris une direction différente en début de carrière et sont revenus s'installer plus tard pour aider ou remplacer leurs parents.

7.1.2. ... Mais des discours insistant sur les moments de « bascule » dans la vie des producteurs

Un long parcours d'études, une expérience professionnelle en dehors de l'agriculture, le départ ou l'installation d'un membre de la famille sur la ferme, l'impossibilité d'acquérir de nouvelles surfaces à cultiver ou de financer des équipements de modernisation, sont autant de déterminants récurrents du fait de commercialiser en circuits courts. Mais du point de vue des

producteurs, ces régularités peuvent correspondre à des expériences singulières, qu'ils présentent alors, lorsqu'il leur est demandé de retracer leur parcours et celui de leur exploitation, comme des moments de « tournant » (ou *turning point*, Hughes, 1996).

C'est chez les producteurs qui s'installent en agriculture après une expérience professionnelle dans un autre domaine que cette idée de tournant est la plus saillante. Elle ne prend pas simplement place dans leur propre mise en cohérence biographique au moment de l'entretien, mais participe de leur « mise en récit » en tant que producteur auprès des consommateurs. On peut prendre pour exemple la présentation que fait Mathilde de son parcours d'installation en agriculture.

Mathilde est fille de producteur, elle s'installe avec son père en 2017 sur une ferme de 34 hectares orientée maraîchage, mais avec un projet distinct de celui de son père. Elle veut faire du maraîchage diversifié en agriculture biologique et vendre majoritairement en circuits courts, tandis que son père produit des légumes de plein champ, principalement des choix, pour le marché de gros. Il partira à la retraite peu de temps après l'installation de Mathilde. Avant son retour sur la ferme familiale (on notera que dans ce projet d'installation, la contrainte de trouver des terres n'est pas présente), Mathilde a eu un début de carrière qu'elle décrit comme répondant à une volonté de « s'émanciper » du monde agricole. Elle fait des études de droit, puis trouve son premier poste à Marseille au service ressources humaines d'une banque. Elle s'installera ensuite à Paris où elle travaille dans un cabinet de recrutement « top management », et où elle rencontre son mari qui travaille dans la finance.

Mathilde décrit les circonstances de son retour vers l'agriculture comme le cumul de plusieurs facteurs. Après la crise financière de 2008, les activités de l'entreprise où elle est embauchée évoluent du recrutement de cadres vers les audits et l'élaboration de plans de licenciements. Cette période correspond aussi à la naissance de son deuxième enfant, et dans le cadre de cette vie de famille, la vie parisienne ne lui convient plus. Elle et son mari reviennent s'installer en région lilloise et Mathilde passe son BPREA (Brevet Professionnel de Responsable d'Exploitation Agricole), le diplôme de base pour s'installer en tant qu'exploitant agricole, tandis qu'elle travaille sur l'exploitation de son père avant de s'installer comme associée en

2017. Pour autant, Mathilde doit porter son propre projet pour générer un revenu dans une exploitation qui n'a pas besoin d'une personne supplémentaire.

Mathilde met à distance le modèle de son père et de ses voisins : « *j'ai un parcours, j'ai une vision de l'agriculture qui n'a rien à voir, enfin qui est différente des autres agriculteurs* », et se définit davantage en référence à son expérience professionnelle antérieure : « *oui je suis agricultrice mais je suis aussi entrepreneure* ». Son ancien mode de vie de cadre parisienne, qu'elle a souhaité quitter, est cependant un élément de comparaison qui justifie son propre modèle économique, basé sur l'installation d'un distributeur automatique :

« Quand je suis revenue de Paris, je me suis fait un constat, à Paris vous trouvez ce que vous voulez à l'heure que vous voulez. Ici quand vous finissez le boulot à 19 h vous allez où ? Vous allez à Auchan. J'étais plutôt dans la catégorie des personnes actives, qui n'ont pas le temps de faire leurs courses, moi ça me saoule de faire les courses, je voulais un système rapide, efficace, avec des plages horaires assez larges, pour pouvoir répondre à un besoin. La femme, la maman active qui va chercher ses deux enfants à l'école à 19 h, bah lui donner la possibilité d'avoir un service. »

Mathilde, maraîchage diversifié, partiellement AB, vente en distributeur automatique, entretien n° 15

Si Mathilde présente sa reconversion vers l'agriculture comme le fruit d'un tournant dans sa vie professionnelle et familiale, on voit qu'il est à la fois en continuité avec son ancrage familial dans l'agriculture, qui lui fournit certaines ressources nécessaires à son installation, et avec sa socialisation secondaire dans le cadre de son début de carrière en dehors de l'agriculture.

Un parallèle est à faire avec les intermédiaires de commercialisation, notamment les créateurs de plateformes, qui réinscrivent eux aussi leur projet de création d'entreprise dans une forme de reconversion à un « tournant » de leur vie. Timothée, cofondateur du Court Circuit, était contrôleur de gestion chez La Redoute quand il jette les bases de la future plateforme avec deux de ses amis, rencontrés dans le cadre de ses études et travaillant dans l'informatique. Quant à Alban, fondateur de Mes Voisins Producteurs, il était directeur artistique, mais dans son discours c'est la naissance de son premier enfant qui est identifiée comme le point de bascule de sa reconversion vers la distribution de produits en circuits courts, « *pour consommer correctement plutôt plus que de lui donner des produits industrialisés et*

transformés » (entretiens n° 36 et 37).

Pour d'autres enfants de producteurs revenus sur l'exploitation familiale après un début de carrière dans un autre domaine d'activité, les circonstances de cette reconversion sont parfois plus impérieuses car elles résultent d'un soudain déficit de main-d'œuvre sur la ferme. Pour Cyril, c'est suite au départ d'un associé de son père que son frère et lui, âgés de 29 et 21 ans, amorcent leur retour sur l'exploitation familiale, tandis que pour Éric, c'est le décès de son père qui précipite sa reconversion à l'âge de 25 ans. Dans un cas comme dans l'autre, leurs quelques années d'expérience dans un autre milieu professionnel imprimeront toutefois leurs marques dans leurs pratiques du circuit court, ainsi qu'on le verra plus bas.

7.2. Une maîtrise inégale : des gagnants et des perdants du circuit court ?

Les caractéristiques favorisant l'orientation d'une ferme vers les circuits courts, qu'elles soient liées au profil des producteurs ou à la structure des exploitations, ne conditionnent pas uniquement l'entrée dans ces modes d'échange : ce sont autant de ressources qui permettent plus ou moins d'en maîtriser les enjeux sur le long terme. Croisées aux contraintes spécifiques induites par la ou les formes de circuits courts pratiquées, elles produisent des situations inégales en termes de viabilité et de vivabilité, pour reprendre les mots des conseillers en diversification, ou plus fondamentalement d'autonomie.

7.2.1. La question prépondérante de la main-d'œuvre

Lorsque l'agriculteur n'assume pas seul le surplus d'activité occasionné les activités de l'aval, celui-ci se reporte sur l'entourage familial. Cela s'observe en cas de création d'un magasin à la ferme ou d'un atelier de transformation, qui nécessitent un investissement presque à temps complet. Cette mise à contribution de toutes les forces vives présentes sur la ferme pose plusieurs questions en termes de viabilité et de vivabilité. La répartition de la charge de travail interroge à la fois la viabilité du modèle, la division genrée du travail agricole et para-agricole, et enfin la nature du lien entre travail et vie de famille en agriculture. On distingue deux formes d'enrôlement de l'entourage familial : l'une négociée et l'autre contrainte.

Dans le premier cas, il s'agit d'un projet de diversification planifié pour préparer l'arrivée d'une nouvelle personne sur l'exploitation, typiquement un enfant en attente de s'installer à la sortie des études, ou une épouse qui abandonne (ou perd) son emploi à l'extérieur. L'activité est donc créée en vue d'être pourvoyeuse de revenus pour ce nouvel actif, qui en assurera généralement la conduite. Les enfants, revenus provisoirement ou définitivement travailler sur la ferme parentale, jouent en effet un rôle notoire dans l'adoption ou l'amélioration des stratégies de diversification, enjeu auquel leur formation a pu les sensibiliser. Il nous faut également mentionner le rôle déterminant des femmes, forces de proposition dans les projets de diversification, manifestant une capacité à transformer leur relégation historique vers les activités para-agricoles en un investissement garant du succès de ces projets (Annes & Wright, 2017).

Le second cas recoupe les profils de diversification contrainte où l'agriculteur ne peut assumer seul la charge de travail. Les aidants familiaux sont donc mis à contribution, et lorsqu'il n'y a pas d'épouse ou que celle-ci travaille déjà à l'extérieur pour sécuriser les revenus du ménage, ce sont les parents qui remplissent ce rôle. Selon leur état de santé, ils effectuent soit certaines tâches liées à la diversification (conditionnement des denrées la veille du marché) soit remplacent le chef d'exploitation dans les champs ou auprès des bêtes lorsque celui-ci est occupé à la vente ou la transformation. Ce travail ne fait pas nécessairement l'objet d'une déclaration sous le statut prévu pour les aidants familiaux. Si cette aide peut être aussi motivée par le désir des parents de conserver un lien à la ferme et au travail, notamment lorsqu'ils habitent encore sur l'exploitation, elle est inquiétante dans le cadre d'exploitations en difficulté, car elle signifie que la sécurisation par la diversification n'est permise que par la mise à contribution de personnes censées ne pas ou ne plus travailler sur l'exploitation. Les parents retraités se trouvent ainsi en position d'aidants non déclarés, et cette invisibilisation dans les coûts de production biaise les arbitrages sur la viabilité de telle ou telle solution de diversification. Cette contribution n'est mise en évidence que lorsque leur état de santé ne leur permet plus d'apporter leur aide. Des activités para-agricoles maintenues car prodiguant une sécurité financière peuvent ainsi devenir un poids mort sitôt qu'elles ne peuvent plus être soutenues par la force de travail d'un parent, ou d'un conjoint.

La présence de main-d'œuvre supplémentaire sur la ferme est donc un facteur déterminant

pour le bon fonctionnement des modèles misant sur les circuits courts. En cela, ces modèles sont mieux maîtrisés dans les exploitations agricoles où il y a des associés, des salariés ou des aidants familiaux. Néanmoins, cet appui peut également se trouver en dehors de l'exploitation, au sein du circuit de commercialisation : dans les magasins de producteurs, dans les AMAP et autres systèmes fondés sur le lien avec un collectif de consommateurs, ou encore dans les formes de circuits courts avec intermédiaire, une partie de la charge de travail liée aux activités de l'aval est partagée avec d'autres acteurs. Ainsi une bonne maîtrise des débouchés en circuits courts est favorisée par l'existence d'une dynamique collective, qu'elle soit interne ou externe à la ferme. Les producteurs qui sont privés de l'une ou l'autre de ces dynamiques collectives s'inscrivent dans une gestion plus précaire.

Dans un article mettant en avant les résultats du projet « Références sur les circuits courts de commercialisation (RCC) », les autrices rattachent elles aussi la maîtrise de la charge de travail à la présence de ressources collectives : « *L'autonomie, vecteur de satisfaction, est tempérée par la problématique de la gestion de la complexité : les producteurs sont globalement satisfaits de leurs activités en circuits courts, notamment parce qu'elles renforcent leur autonomie. De fortes contraintes sont toutefois mises en exergue, particulièrement en lien avec la complexité du métier et la charge mentale, et dont la gestion est facilitée par le travail en collectif mais aussi par l'insertion dans des réseaux qui aident souvent à mieux vivre et gérer* » (Morizot-Braud et Bellec-Gauche, 2016, p. 63-64). Nous allons voir maintenant que cette maîtrise tient également à la mobilisation de compétences acquises en dehors de l'agriculture, en particulier chez les profils en reconversion.

7.2.2. Des stratégies spécifiques conditionnées par les expériences antérieures

L'adoption et la gestion d'une stratégie de commercialisation en circuit court obéissent d'abord à des contraintes dictées par les caractéristiques de l'exploitation dont le producteur prend les rênes. Il le fait en fonction de la taille et de la localisation de la ferme, des productions et des débouchés déjà en place, ainsi que des autres personnes travaillant déjà sur l'exploitation ou étant en mesure de le faire. Il y a donc des disparités au départ, pour ne pas dire des inégalités, eu égard à l'outil de travail à partir duquel va se faire la commercialisation en circuit court, qui en conditionnent nécessairement la conduite et le succès.

Néanmoins, le parcours précédant l'installation de la personne détermine aussi en partie les types de circuits courts vers lesquels elle va s'orienter et les facteurs sur lesquels elle va miser pour mener à bien sa stratégie de commercialisation. C'est chez les profils en reconversion, issus ou non issus du monde agricole mais ayant été, par leurs études et leurs expériences professionnelles, socialisés à d'autres environnements, que cette influence est la plus visible. En dépit de la rhétorique du point de bascule que mobilisent les profils en reconversion, des éléments de continuité sont observables entre leurs expériences antérieures en dehors de l'agriculture, et leurs pratiques du circuit court.

On va considérer le cas de deux producteurs, issus l'un comme l'autre du monde agricole et revenus s'installer sur la ferme parentale à des âges similaires, mais après un début de carrière dans des domaines très différents. Leurs cas illustrent des variations importantes dans les choix de production, de commercialisation, de relations aux consommateurs et aux intermédiaires. L'un comme l'autre mettent plus ou moins explicitement ces choix en rapport avec le prisme de leur expérience en dehors du monde agricole.

Cyril est associé avec son père et son frère, à la tête d'une grande exploitation comprenant 200 hectares de grandes cultures et 30 ha de vergers où ils produisent différentes variétés de pommes et de poires, une surface considérable pour des productions fruitières. Ces pommes sont commercialisées pour l'essentiel dans la grande distribution, dans des magasins Carrefour et Leclerc, en direct avec le responsable de magasin (principe du circuit court en GMS), ainsi que dans les magasins Otera de la métropole. Une partie des fruits sont transformés sur place en jus de fruits. Les installations de stockage, de transformation et de conditionnement sont imposantes, une dizaine de salariés s'activent dans le hangar le long d'un tapis roulant pour laver et trier les pommes. L'exploitation conserve une petite part de vente directe sur place, Cyril considère ce magasin comme une vitrine pour les consommateurs, l'essentiel des débouchés en circuits courts se faisant *via* les enseignes de grande distribution.

Si ces choix de commercialisation, de même que l'organisation de travail qui les supporte, sont d'emblée conditionnés par la dimension économique de la ferme dans son ensemble. Avec 200 hectares de cultures, elle se classe parmi les très grandes exploitations. On peut toutefois

mettre en rapport le choix de Cyril et son frère, quand ils s'installent sur la ferme avec leur père suite au départ d'un associé, de développer la production et la transformation de pommes pour ce marché spécifique du « direct GMS », avec leur cursus antérieur. Ils ont tous les deux une formation en école de commerce, spécialisée dans l'agroalimentaire. Son frère a commencé sa carrière chez AB InBev, le plus grand groupe brassicole dans le monde, basé en Belgique. Cyril était responsable commercial chez EdenRed, société à l'origine du système des Tickets restaurant. Quand leur père s'est retrouvé seul, ils sont revenus s'installer un peu précipitamment et à contrecœur sur la ferme, mais on voit qu'il y existe une continuité entre leur début de carrière et les choix qu'ils ont faits pour l'exploitation familiale d'internaliser davantage d'activités de transformation et de distribution pour traiter en direct avec les supermarchés. Cyril développe un discours qui ne méconnaît pas les logiques propres aux filières agroindustrielles, et cherche à les appliquer dans la position de producteur où il se trouve désormais : *« la grande distribution c'est pas facile de discuter sur un pied d'égalité, mais quand vous vous industrialisez suffisamment pour ne plus avoir besoin de coopérative, de grossiste et de transformateur, quand vous arrivez à être tout ça à la fois, ça devient rentable »* (Cyril, entretien n° 17).

Éric a un profil qui diffère en bien des points de celui de Cyril, à ceci près que c'est aussi pour venir en soutien à sa mère, qui se retrouve toute seule sur l'exploitation suite à la maladie puis le décès de son père, que Éric doit opérer une reconversion précipitée à l'âge de 25 ans. La ferme de ses parents est une ferme traditionnelle du Nord, avec 30 hectares de cultures et différents animaux d'élevage, une ferme trop diversifiée pour être viable. Il commence par se positionner sur des productions atypiques comme la bière artisanale, les pâtes, les fleurs séchées ou encore les courges. Installé en 1999, au milieu des années 2000, il dit sentir « le vent tourner » quant à la demande des consommateurs d'approvisionnements locaux. Éric va miser sur la transformation, la vente en circuits courts, mais surtout sur l'accueil de publics, un aspect qui fait directement écho à son activité précédente. Au cours de ses études, il commence un cursus d'ingénieur puis il se réoriente dans l'animation socio-culturelle. Il est formateur BAFA et BAFD²⁰⁹, et il est investi depuis qu'il est jeune dans des mouvements

²⁰⁹ Respectivement Brevet d'Aptitude aux Fonctions d'Animateur et Brevet d'Aptitude aux Fonctions de Directeur (de centres et séjours de vacances).

d'éducation populaire chrétiens, comme le Mouvement Rural de la Jeunesse Chrétienne (MRJC) et l'Action Catholique des Enfants. Ces engagements associatifs multiples motiveront l'orientation « pédagogique » qu'il veut donner à sa ferme, de même que les compétences concrètes pour l'encadrement de publics et la conception d'événements.

Éric propose plusieurs types de prestations d'accueil sur sa ferme : il organise des visites de groupes de sa brasserie artisanale, loue ses bâtiments pour des réceptions, fait du gardiennage de caravanes et organise chaque automne un marché de producteurs où il convie les membres de son réseau. Éric est en effet très impliqué dans les dynamiques collectives : pour la transformation (Mouvement des Amis de la Bière), pour la commercialisation (magasins de producteurs) et pour la vie de sa commune (comité des fêtes). La densité de son réseau et la diversité des services qu'il propose sont à la base de sa stratégie de commercialisation. Éric privilégie les magasins de producteurs, il a été impliqué dans la création du magasin « Com' à la Ferme » et y réalise ses permanences. Il approvisionne une quinzaine de magasins de la région avec ses produits en dépôt-vente. Comme il fait des productions spécifiques et non périssables comme des bières et des pâtes, il peut se permettre de livrer plus de points de vente, et plus loin. Les activités d'accueil, quant à elles, font converger à lui des personnes qui parcourent une plus grande distance pour une activité spécifique qu'elles ne le feraient pour s'approvisionner en produits locaux, et qui à leur retour pourront retrouver ses produits dans un magasin de producteurs près de leur lieu de résidence. Par l'effet du bouche-à-oreille, Éric se fait ainsi connaître bien au-delà du territoire de la métropole. En comparaison avec Cyril, Éric a substitué à une faible capacité d'investissement une démarche intensive de construction et d'activation de son réseau, imprégnée de sa socialisation militante.

7.3. Du « sale boulot » au renouvellement du métier : les fractures discrètes de la profession agricole

Les producteurs qui vendent en circuits courts se différencient donc tant par les conditions de leur engagement dans ces modes d'échange que par les ressources avec lesquelles ils tentent d'en maîtriser les différents enjeux. Cette différenciation en pratique a une traduction en termes de perception et de conception du métier de producteur agricole.

7.3.1. Des vécus différenciés du travail qui nourrissent des visions divergentes du métier

Selon les conditions dans lesquelles un producteur en circuit court démarre son activité, et selon d'autres déterminants liés à son parcours antérieur, il y a donc différentes manières de mettre en œuvre une stratégie de commercialisation en circuit court et différents degrés d'en maîtriser les enjeux, que cela concerne les orientations générales comme l'attention à certains détails. Ces inégalités dans les pratiques amènent à leur tour des inégalités dans les discours, quant à la « vivabilité » de ces activités, ou de certains aspects de ces activités. La façon dont les producteurs apprécient le travail en circuit court et définissent en quoi il est agréable ou pénible, épanouissant ou ennuyeux, peut prendre appui sur plusieurs critères, qui reprennent des thématiques des chapitres précédents. Ces critères ne sont pas les mêmes et ne sont pas évalués de la même manière d'un producteur à l'autre, là encore selon ses caractéristiques socio-démographiques et d'autres éléments de sa socialisation.

Nous proposons de répartir ces critères en deux axes. Le premier, le plus saillant sans doute, porte sur les contraintes matérielles en elles-mêmes, comme le temps de travail, et le degré de verrouillage du système productif par l'activité de commercialisation, en lien avec ce qui a été dit juste avant. Dans le second axe, le rapport à la contrainte est plus diffus, plus difficile à objectiver, et tient plutôt à des représentations du métier de producteur, du monde agricole, des groupes sociaux dans et en dehors du monde agricole, et plus généralement des rapports entre ruralité et urbanité.

Le rapport aux temporalités et aux matérialités du circuit court

Les producteurs ont un rapport à leur temps de travail qui se décline sur deux niveaux : la question de son *augmentation*, c'est-à-dire d'avoir un volume de travail effectivement plus important, et la question de sa *partition*, c'est-à-dire pour un même volume de travail, d'avoir à le partager entre différentes tâches.

L'allongement du temps de travail est une constante des circuits courts, mais le rapport à la charge de travail en agriculture est ambivalent : comme chez d'autres indépendants, passer de longues journées ou semaines de travail est à la fois une plainte récurrente et un élément fort

de valorisation du métier. Cette ambivalence s'applique à la production primaire mais elle existe aussi pour les activités de l'aval.

Ce qui singularise le ressenti de la charge de travail dans les circuits courts, c'est vraisemblablement la question de sa partition entre activités de l'amont et activités de l'aval, qui ne s'inscrivent pas dans les mêmes temporalités. Cette partition peut être assimilée à une dispersion, au sentiment de faire son travail de manière décousu, de faire trop de choses à la fois et de donc risquer de les faire mal. C'est interrompre une tâche ou en reporter une au profit d'une autre, par exemple lorsqu'un client passe la porte du magasin à la ferme. Même si cette interruption ne durera que dix minutes, c'est maintenant qu'il faut aller le servir. Éric, producteur de bières et de pâtes avec les céréales de sa ferme, confie pratiquer des prix légèrement plus élevés dans son magasin à la ferme, pour encourager les clients à acheter au point de vente collectif ou chez les revendeurs et ne pas venir sur place, pour ne pas être dérangé. Pourtant ce producteur propose aussi des visites de sa ferme et de sa brasserie, il n'a donc pas de problème avec le fait de recevoir le client sur sa ferme, mais il veut pouvoir le planifier, que cela ne se fasse pas à l'improviste.

Les tâches liées à la transformation et la commercialisation sont non seulement différentes des tâches liées à la production par leurs contenus, mais elles appellent aussi des changements de lieux (il faut quitter la ferme pour aller livrer ou faire le marché), des changements d'échelle (elles sont moins mécanisables, il faut manipuler des petits volumes), des changements de tenues (la tenue et le protocole d'hygiène dans une salle de transformation sont opposés au travail dans les champs ou auprès des bêtes).

Les livraisons reviennent souvent comme exemple d'activité qui fait perdre du temps : c'est un temps qui échappe à la fois à l'activité de production et à la relation de vente, il est pour ainsi dire stérile et se déroule sur ce qui semble être un non-lieu des systèmes alimentaires : la route. Pourtant indispensable, le transport fait l'objet d'un désaveu unanime, peut-être parce qu'il n'est pas identifié comme une vraie activité, comme une étape du travail qui génère de la plus-value.

Le rapport aux « profanes » et le passage d'un monde à l'autre

Il met en jeu une certaine herméticité du monde agricole vis-à-vis d'acteurs qui veulent s'en rapprocher mais ne le comprennent pas. Chez les producteurs pour qui le circuit court n'est pas l'orientation première de la ferme, qui l'ont adopté comme filet de sécurité, le contact avec le public peut être particulièrement dévalorisé, vécu comme la nécessité d'ajuster son offre à des attentes étrangères à celles qui sont en vigueur dans les filières industrielles. Les critères qui fondent la satisfaction du client, l'idée qu'il se fait de la « qualité » des produits agricoles, notamment la préoccupation récurrente de la réduction des intrants, de l'impact environnemental ou encore du bien-être animal, sont considérés comme en décalage vis-à-vis des contraintes de la production. Ces producteurs se sentent en quelque sorte les obligés d'une clientèle qui certes les rémunère mieux que les industriels, mais ceci au prix d'une forme d'intrusion ou de violence symbolique, qui prend la forme de questions embarrassantes sur les façons de produire. Cette critique s'étend par ailleurs aux relations entre le monde agricole et le reste de la société, aux attentes « sociétales » qui se diffusent à travers les médias, la publicité, l'actualité parlementaire (critique de « l'agribashing »).

À l'opposé, d'autres producteurs apprécient et recherchent ce contact à la clientèle, ou plus généralement à des sphères de sociabilité non agricole. Cette appétence peut être soutenue par une perspective marchande, c'est-à-dire avoir l'initiative de diffuser un discours sur ses pratiques agricoles, justement afin de démentir les idées que peuvent se faire les consommateurs. Ces producteurs partagent en quelque sorte l'inquiétude des précédents mais adoptent une posture de riposte. Toujours dans une logique marchande, la relation directe avec les consommateurs, mais également avec les intermédiaires, est vécue comme l'occasion d'exercer une forme de veille sur les habitudes de consommation : les labels et les enseignes qui inspirent confiance, les inquiétudes sanitaires, les bienfaits attribués à telle ou telle plante.

Enfin, certains producteurs portent réellement crédit aux questions des consommateurs pour développer une réflexivité sur les pratiques. Ils fustigent le contrôle social et le mimétisme qui règnent dans la sociabilité agricole. D'ailleurs, il s'agit souvent de profils en reconversion dont on peut faire l'hypothèse qu'ils peinent à s'intégrer dans l'entre-soi agricole, et cherchent donc à nouer des alliances avec l'extérieur.

7.3.2. Trois paliers de légitimité du circuit court comme composante du métier

Ces vécus différenciés s'appuient sur l'expérience répétée d'activités concrètes. Ils sont relatifs à des situations de travail circonstanciées et sont construits au prisme de la socialisation des producteurs. Cependant, ils débouchent aussi sur des considérations plus générales sur le travail en agriculture, sur les aspects dont on peut tirer de la satisfaction et de la fierté, sur les tâches qui sont pénibles mais légitimes et d'autres qui sont ingrates et indignes. Si tous les producteurs en circuit court s'accordent sur l'idée que cela recouvre des activités très différentes et les conduit en quelque sorte à exercer « plusieurs métiers », tous ne sont pas d'accord sur le bien-fondé de cet élargissement. Le débat qui porte sur la « vivabilité » des circuits courts se mue alors en un débat qui porte sur leur « légitimité », le curseur se déplace d'une dimension pratique à une dimension idéologique et identitaire, de la question du travail à celle du métier, de la « situation » du producteur dans les circuits courts à sa « relation » aux circuits courts.

Le circuit court est un « à-côté » par rapport à un métier centré sur la production primaire

Il est assimilé à une nécessité économique, à du « sale boulot », à un sentiment de déqualification car il sort du cadre pour lequel on est formé (la production primaire), à un retour en arrière car ce mode de commercialisation renvoie à la condition paysanne, à la ferme non spécialisée, à la débrouille des grands-parents... Vendre en circuits courts est vécu comme une dispersion de l'effort pour des tâches ne correspondant pas au cœur de métier, temps perdu sur les routes qui pourrait être passé aux champs, violence symbolique dans le rapport aux clients qui expriment des attentes mais ne connaissent pas grand-chose des pratiques agricoles.

Ce rapport aux circuits courts correspond à des profils de fermes de taille moyenne, inscrites dans une orientation industrielle mais qui ne peut pas être poussée plus avant, généralement en raison d'une limitation des surfaces. La vente en circuit court a été conservée ou remise en place dans le prolongement de ce que faisaient les parents ou les grands-parents, et correspond donc à des formes classiques de vente directe (à la ferme ou sur les marchés), insuffisamment dotées en main-d'œuvre : le chef d'exploitation est le seul à temps plein, avec dans le meilleur des cas une épouse salariée à temps partiel ou autrement une aide familiale

informelle. Les conditions précaires dans lesquelles se déroule la commercialisation en circuit court, pratiquée dans une forme de « service minimum », viennent alimenter la désaffection symbolique dont elle est l'objet, qui elle-même vient justifier un faible investissement technique. Cette dépréciation personnelle de la pratique du circuit court fait alors l'objet d'une généralisation, consistant en une mise à distance identitaire des activités de diversification, essentialisées comme non constitutives du métier d'agriculteur : « *Faut pas rêver, un agriculteur il n'est pas fait pour vendre dans un magasin, il est fait pour produire. Son métier c'est pas d'accueillir des gosses à la ferme, de leur faire un goûter [...] Un vrai agriculteur, ce qu'il aime, c'est être dans ses champs à travailler la terre* » (Matthieu, entretien n° 12).

Le déficit de compétence et d'appétence pour les activités de l'aval place l'agriculteur qui les pratique à la lisière de son identité professionnelle. Celle-ci est sur la « *production primaire de denrées végétales ou animales érigée comme valeur cardinale dans la hiérarchie interne au groupe professionnel* » (Grignon, 1982 ; Rémy, 1987) de même que sur la formation initiale agricole, la science agronomique, les lieux et les outils de la production (le contact aux champs, aux machines, aux animaux), la distinction nette entre ruralité et urbanité, l'entre-soi agricole. La relégation des activités de transformation et de relation commerciale à la lisière du métier vient aussi justifier chez ces producteurs aussi que ces activités soient traditionnellement dévolues aux femmes, à la jonction avec les activités domestiques. L'extrait suivant résume ces deux mécanismes :

« Léo : la commercialisation en direct.

Jean-Charles : C'est plutôt Madame qui fait ça.

Anne-Marie : Et je vais même vous dire, je suis même plus ou moins contre.

Léo : Pour quelle raison ?

Anne-Marie : Parce que chacun son métier, et le problème aujourd'hui c'est que chacun prend le métier d'un autre. Bon ça a commencé avec les banques, la banque a fait de l'assurance, l'assurance a fait de la banque, et maintenant ce qu'on remarque de plus en plus quand on va aux réunions agricoles ou au conseil agricole, c'est de nous diversifier, donc de prendre le rôle de commerçant, le rôle de chambres d'hôte et tout ça, et j'estime que le métier d'agriculteur à la base c'est pas ça. »

Jean-Charles et Anne-Marie, ferme de 93 ha en polyculture-polyélevage,

C'est dans ce paradigme que le clivage entre cœur d'activité et diversification est le plus saillant, on retrouve la relégation symbolique des pratiques n'ayant pas été investies par la modernisation agricole. La diversification correspond ici à sa conception administrative exposée au chapitre 4, à savoir des sources de revenus à saisir mais dont la dimension proprement professionnelle est très peu reconnue (« présomption d'extériorité »). La vente et la transformation sont renvoyées au métier de quelqu'un d'autre, respectivement les commerçants et les artisans. D'ailleurs on pourrait creuser la piste d'une répartition des rôles bien délimitée qui tient à la sociabilité rurale : chacun son métier, ne pas se faire concurrence entre petits indépendants. À mettre en lien avec ce que rapportait une conseillère Diversification sur la controverse autour du label « produit fermier » (les syndicats d'artisans notamment boulangers et bouchers-charcutiers voient d'un mauvais œil que la transformation à la ferme se généralise).

Le circuit court est une opportunité dans un métier centré sur l'entrepreneuriat

Un producteur agricole est avant tout un « entrepreneur », il doit saisir les opportunités et ne pas se cantonner à ce à quoi il est initialement formé ou reconnu par ses pairs. Il y a d'ailleurs chez ces profils une certaine volonté de distinction par rapport aux collègues, une mise en récit de soi en tant qu'avant-gardiste, animé par un certain rapport au changement, à la remise en question et à l'anticipation. Cette conception fait écho à la figure de « l'exploitant rural » décrite par Pierre Muller, mettant en œuvre une « stratégie entrepreneuriale » où « la fonction commerciale est dominante » (Muller, 1987, p. 459).

C'est dans le discours de ce sous-groupe que la diversification revêt le sens le plus proche de celui que portent les conseillers des Chambres, c'est-à-dire des activités qui certes s'éloignent du cœur de métier mais n'en sont pas moins légitimes, et doivent elles aussi bénéficier d'une montée en professionnalisme. Le producteur jongle ici entre plusieurs casquettes, et c'est ce caractère plastique, adaptable qui est valorisé comme élément fort de l'ethos professionnel. Celui-ci repose alors davantage sur le statut (de chef d'entreprise) que sur le métier (d'agriculteur) et sur le fait d'anticiper ce qui va devenir une activité rentable que de perfectionner ce pour quoi on a été formé.

Cet ethos « entrepreneur » se caractérise aussi par la dimension de défi technique attribué au circuit court (*a fortiori* quand il s'accompagne d'une activité de transformation). La maîtrise technique reste donc une valeur cardinale, mais contrairement au groupe précédent elle ne porte plus seulement sur les pratiques agronomiques et la production « primaire ». À ce titre, les producteurs de ce groupe sont aussi plus disposés à mettre en place des productions atypiques, à changer d'itinéraire technique et à emprunter des méthodes agroécologiques.

Le circuit court est une évidence dans un métier centré sur l'épanouissement de soi et la relation au consommateur

C'est dans ce groupe que l'on retrouve bien entendu les profils en reconversion, pour qui la commercialisation en circuits courts est indissociable du projet d'installation, mais aussi les producteurs issus du monde agricole mais qui ont pu avoir des expériences professionnelles en dehors du monde agricole, ou bien ont une formation initiale dans un autre domaine. Ces derniers expriment avoir besoin de conserver une forme d'ouverture avec le monde non agricole pour bien vivre leur métier de producteur. Ce lien s'incarne dans le rapport au consommateur, en contraste très net avec la position du premier groupe pour qui le rapport à la clientèle exprime un certain décalage ou malaise.

Ces producteurs peuvent à ce titre être rapprochés des artisans alimentaires, chez qui la césure entre production et commercialisation existe moins, comme le fait Véronique Marchand dans le cadre de ses observations sur les marchés de Roubaix : « *ils sont maraîchers, fromagers ou charcutiers et l'activité commerciale représente pour eux le prolongement d'un métier* » (Marchand, 2017, p. 100). Elle distingue toutefois ce groupe des revendeurs de fruits et légumes (« primeurs ») et des commerçants de produits non alimentaires, chez qui l'activité commerciale définit plus fondamentalement le métier.

Mais cette affinité pour le commerce se manifeste aussi dans la capacité à travailler avec les intermédiaires du circuit court, dont certains présentent des homologues de parcours (voir 7.1.2), ou à s'associer avec d'autres producteurs dans le cadre de formes de vente collective. Enfin, l'activité de vente peut être le support d'une sociabilité professionnelle qui n'existe pas sur la ferme. Patrick, qui travaille seul sur une petite ferme dans des conditions économiques

précaires, et faisant face à des conflits avec les producteurs voisins, envisage les matinées passées sur le marché comme une respiration, ne serait que parce qu'il peut avoir des discussions avec des collègues avec qui il s'entend bien (Patrick, entretien n° 5)

On peut ainsi caractériser les producteurs de ce groupe comme ayant une appétence pour la sociabilité en aval, et ce fort investissement a en retour des effets bénéfiques sur leur maîtrise des enjeux de commercialisation. Ils expriment aussi un plaisir à maîtriser toutes les étapes de fabrication d'un produit. Henri, producteur de fromage de chèvre, tend même à se définir plus volontiers comme « fromager » que comme « éleveur ». Pour lui, être éleveur c'est avant tout le moyen de contrôler la qualité de la matière première avec laquelle il fabrique ses fromages (Henri, entretien n° 26).

On est ici sur une vision expansive du métier de producteur agricole, qui est tendu vers une relation de service et l'objectif de fournir des produits de consommation finale, ce qui n'est pas tout à fait la même chose que de produire des denrées agricoles brutes. Cette vision correspond davantage à celle portée par les partisans de la multifonctionnalité de l'agriculture, représentés par des structures de conseil en diversification comme les CIVAM. Il ne s'agit même plus vraiment de « diversification » puisque les activités qui complètent la production agricole et permettent de tisser d'autres liens au territoire et aux consommateurs sont d'emblée considérées comme constitutives du métier.

Relevons tout de même que même si les producteurs de ce groupe ont en commun d'accueillir volontiers au sein du métier les activités de l'aval, tous ne partagent pas la même justification politique de cet élargissement du métier. Certains se raccrochent plutôt à la dimension entrepreneuriale du métier, dans une version accentuée du cas de figure précédent, d'autres à l'idéal paysan, et pour d'autres encore voient le métier de producteur et toutes les activités qui en font partie, d'abord comme un moyen de se réaliser soi-même. Le projet d'installation est pour eux d'abord un projet de vie, et la recherche d'un modèle économique viable, d'un équilibre entre les différentes productions et modalités de commercialisation, est censée servir cet objectif.

En définitive, il faut rappeler que les producteurs qui relaient ces discours valorisant la présence des activités de l'aval dans le métier, sont soit des profils en reconversion (« néoruraux »), soit des enfants de producteurs ayant repris une ferme de petite taille. Ces producteurs sont donc à la tête d'exploitations où le recours à des activités de diversification est une condition *sine qua none* de leur existence, et n'ont pas un caractère complémentaire ou assurantiel comme précédemment. On peut donc comprendre qu'ils aient une conception du métier où les activités de l'aval sont un prolongement évident de la production de base, dans la mesure où ce sont de toute façon les seules conditions dans lesquelles ils peuvent exercer le métier. Ainsi et c'est un peu un paradoxe, mais c'est chez les producteurs qui présentent le circuit court comme une aspiration ou une vocation, qu'il relève en fait de la nécessité économique la plus absolue puisque toute l'activité de la ferme est dirigée vers ce débouché.

En résumé, la façon dont les activités de l'aval sont pensées comme étant constitutives ou non du métier de producteur agricole est d'abord fonction des déterminants qui ont présidé à leur adoption. Si la transformation, la vente directe ou encore l'accueil du public sont souhaités dès le départ dans la stratégie d'exploitation, alors bien que ne relevant pas de la production agricole au sens strict, elles seront décrites comme s'y articulant logiquement, voire nécessairement. À l'inverse, si ces activités ont été maintenues ou créées par nécessité économique, elles seront davantage vécues comme un « à côté » par rapport au métier, voire un « constat d'échec ».

De plus, si des contraintes similaires se posent aux producteurs dans la gestion quotidienne de leur activité de circuit court, ils ne les surmontent pas de la même manière selon les ressources dont ils disposent et la valeur qu'ils attribuent à la diversification dans ce qui fonde le métier d'agriculteur, ces deux dimensions s'alimentant en partie. Le corpus d'entretien présente un large éventail de situations, délimité d'un côté par des profils de diversification contrainte, procurant une sécurité économique à des exploitations en difficulté mais pour laquelle le chef d'exploitation n'a que peu d'appétence et en délègue volontiers la charge à une aide familiale, de l'autre côté par des configurations où le circuit court est envisagé comme un débouché privilégié, prioritaire, voire comme la vocation première de l'exploitation. Les activités qui y sont liées font alors l'objet d'un fort investissement stratégique, technique et identitaire de la

part du producteur. Entre les deux se trouvent des situations intermédiaires où les exploitants produisent un discours selon lequel ce ne sont pas les activités de diversification en elles-mêmes qui seraient constitutives du métier, mais le fait même de se diversifier, car il témoignerait d'une capacité à s'adapter, d'un certain « esprit d'entreprise » en vertu duquel un agriculteur doit être en mesure de se repositionner.

7.3.3. Une lecture en termes de segmentation professionnelle ?

La ligne de partage qui se dessine autour de la place et de la valeur à accorder aux activités de l'aval dans l'activité agricole, peut être interprétée à l'aune de la sociologie des groupes professionnels comme un phénomène de *segmentation professionnelle* (Bucher et Strauss, 1992), désignant le processus par lequel certains membres d'un groupe professionnel cherchent à faire reconnaître des caractéristiques et pratiques partagées comme socle de leur spécialisation au sein de la profession, et non plus comme des écarts aux standards de la profession. Bien qu'il faille être prudent avec ce concept, et que chaque ligne de clivage au sein d'un groupe professionnel ne donne pas nécessairement naissance à un segment (Poulard, 2020), certains résultats présentés dans cette seconde partie peuvent être considérés comme des marqueurs du phénomène.

En effet, si certains producteurs envisagent le circuit court comme un pis-aller, une solution de repli, et assimilent tout ou partie des tâches qui le constituent à du « sale boulot » (Hughes, 1996), d'autres y voient l'opportunité de se développer voire de se réaliser professionnellement par une voie différente de celle valorisée par la profession, à savoir la production primaire (augmentation des surfaces, des rendements et des équipements). Mieux, cette frange des actifs agricoles renverse le problème en revendiquant une articulation logique, sinon impérative, entre production de denrées agricoles et commercialisation de ces mêmes denrées, le cas échéant transformées, auprès d'une clientèle chez qui cette articulation est également valorisée.

Chaque segment reconnaît et organise sa différenciation d'avec le reste du groupe professionnel. Il en remet en question le système de valeurs et de connaissances, quitte à reprendre à son compte le discours des « profanes » (ici, les consommateurs) contre la

profession instituée, dans le cas présent en réorientant la finalité de la production sur la valeur ajoutée et la relation de service plutôt que sur les rendements. On assiste ainsi à une renégociation de l'*ethos professionnel* au sens où le mobilise par exemple Bernard Zarca. L'*ethos professionnel* est alors entendu comme un « *ensemble de dispositions acquises par expérience et relatives à ce qui vaut plus ou moins sur toute dimension [...] pertinente dans l'exercice d'un métier* » (Zarca, 2009). Cette renégociation consiste en une remise en cause de la « *norme d'excellence historiquement constituée* » (*ibid.*), ici la performance en matière de production agricole primaire, exprimée par l'augmentation des rendements et des surfaces, ou la modernisation des machines et des bâtiments. Les producteurs qui défendent les circuits courts comme faisant partie intégrante du métier, opposent à cette norme cardinale d'autres normes valorisant les activités de l'aval, comme la maîtrise de la valeur ajoutée et la satisfaction du consommateur.

Secondement, dans le prolongement de cette logique de légitimation, le segment émergent cherche à se doter de son propre corpus éthique et technique. Cette phase de montée en qualification se reflète dans l'activité des organismes assurant la représentation et la formation des producteurs agricoles : c'est toute la sphère du conseil en matière de diversification et de circuits courts que nous avons étudiée aux chapitres 5 et 6. Elle s'incarne non seulement dans l'apparition d'acteurs spécialisés (conseillers, associations) mais aussi dans la production d'une littérature technique (les bulletins techniques et autres guides de bonnes pratiques, les enquêtes afin de produire des « référents technico-économiques ») et dans la structuration d'un marché des équipements dédiés (des machines et du mobilier pour la transformation, des fournitures pour le conditionnement et la publicité, des logiciels et des applications pour modéliser son activité).

La dimension qui fait le plus défaut pour caractériser le phénomène de segmentation reste toutefois l'action organisée, les circuits courts ne constituant pas, à l'exception de luttes très localisées comme l'exemple de la Ferme du Sart, une communauté d'intérêts suffisamment fédératrice pour dépasser les autres partitions au sein du groupe professionnel agricole, telles que l'appartenance syndicale ou la spécialisation productive.

Conclusion générale

Cette thèse a pour point de départ une interrogation sur le travail des producteurs en circuits courts, des modes d'échange de produits alimentaires qui ont fait l'objet d'une abondante littérature en sciences sociales depuis une vingtaine d'années, ainsi que d'un investissement politique croissant à partir des années 2010. Mon intérêt à leur égard s'est forgé d'une part à la faveur d'une expérience d'évaluation d'un système alimentaire territorial, sous la forme de stages en master 1 et 2, d'autre part et plus largement en raison de questionnements et engagements personnels vis-à-vis des enjeux sociaux et écologiques de l'alimentation. Ces enjeux vont vraisemblablement continuer à gagner en consistance, les effets du changement climatique allant croissant, de même que les externalités négatives du système alimentaire actuellement dominant ne cessent d'être documentées et de faire l'objet de mobilisations. L'exemple en date le plus récent et le plus médiatisé en France est l'opposition aux projets de retenues d'eau à Sainte-Soline.

Compte tenu de ces préoccupations en arrière-plan, mon intérêt scientifique pour les circuits courts est nécessairement traversé par la question de leur portée alternative. Je n'ai pas manqué de constater qu'il s'agit d'une question récurrente, et pour ainsi dire insoluble, dans la littérature à leur sujet. Ainsi que je l'ai annoncé en introduction, le cœur de mon projet de recherche ne portait pas directement sur l'appréciation de ce caractère alternatif. Néanmoins, les résultats présentés dans cette thèse contribuent à montrer que si les circuits courts ne sont jamais complètement un « autre » système alimentaire, étant soit d'emblée hybridés avec les filières traditionnelles, soit progressivement réinvestis par leurs logiques à mesure qu'ils se construisent, mais qu'ils constituent indéniablement une « autre » manière de travailler pour les producteurs.

C'est en effet de la compréhension des circuits courts comme activités spécifiques venant s'insérer dans le travail des producteurs agricoles, dont la présente recherche a voulu rendre compte. Le questionnement a notamment porté sur ce qu'il advient dans les circuits courts des fonctions et des activités qui dans les systèmes alimentaires majoritaires correspondent au travail des intermédiaires industriels et commerciaux, dont la logique d'organisation des

circuits courts veut qu'ils soient absents ou limités à un seul opérateur économique entre le producteur et le consommateur final. Ce faisant, la thèse n'a pas manqué de se saisir d'objets théoriques plus fondamentaux, telle que l'intermédiation dans la première partie ou la professionnalisation dans la seconde partie.

La thèse a en effet proposé une analyse des circuits courts sous deux angles différents, que reflète la structure des parties. Ils ont d'abord été appréhendés selon une perspective inspirée de la notion d'agencements marchands, dans une approche empirique centrée sur le recensement et l'observation des dispositifs commerciaux. Parallèlement, ils ont été saisis en tant que pratiques et normes professionnelles, dans une approche centrée sur les entretiens avec les producteurs et le travail des conseillers qui les accompagnent dans leur activité de vente en circuits courts. En outre, l'ensemble de cette recherche prend place dans un territoire jusqu'à présent peu représenté dans la littérature sur les circuits courts, à savoir le Nord de la France et plus particulièrement la métropole lilloise.

Cette expérience de recherche a été riche en questionnements, pour ne pas dire en doutes quant à la manière de la conduire. Si mon objet de recherche, soit les activités et les normes constitutives du travail de commercialisation, a été défini dès les débuts, la nature des matériaux permettant de le saisir a en revanche été difficile à délimiter. En atteste cette forme de dualité qui s'exprime dans l'articulation entre les différents volets de recherche, investissant à la fois les circuits courts du point de vue des dispositifs commerciaux (volets 2 et 3) et du point de vue des producteurs et de leur environnement professionnel et administratif (1 et 4). Je crois cependant que cette approche a été féconde, notamment pour ce qui contribue à la connaissance du rôle des intermédiaires, sans doute encore moins connu que celui des producteurs.

J'ai en particulier eu à faire face à deux contraintes méthodologiques. Premièrement, le caractère protéiforme du phénomène des circuits courts, difficile à borner malgré les clarifications apportées par la littérature. L'exercice de classification des formes de circuits courts auquel je me suis livré résulte de cette difficulté. Si la typologie produite demeure contestable, elle a néanmoins permis d'identifier des dynamiques de différenciation des

formes et de circulations des caractéristiques. Ce résultat est assurément plus satisfaisant car il introduit de la nuance dans les typologies existantes, et révèle la diversité des configurations possibles pour articuler production et consommation.

La seconde difficulté principale, cette fois du côté des volets d'enquête centrés sur les producteurs, porte sur la mise à distance des catégories en usage dans le monde agricole pour parler du travail agricole. Ce lexique impose des partitions dans la description des activités, qui ont une portée plus que descriptive car elles sont chargées de représentations essentialisantes, et dont il faut toutefois s'imprégner pour « entrer sur le terrain », à savoir être crédible auprès des enquêtés ou être à l'aise avec la documentation statistique. Je pense en particulier à la notion de « diversification », que j'ai tenté de prendre au sérieux pour mieux la déconstruire, et convertir cet embarras en résultat.

Revenons maintenant sur les principaux résultats et analyses qui parcourent cette démonstration, et constituent à la fois des contributions à la littérature dans laquelle je m'inscris, et des axes de recherche à approfondir, par moi ou par d'autres. En outre, ces éléments pourront en partie trouver un écho auprès des différents acteurs qui œuvrent au développement des circuits courts sur le terrain.

J'identifie ainsi six contributions principales à la connaissance du phénomène des circuits courts : le terrain d'enquête en lui-même ; la prédominance des initiatives provenant des parties prenantes directes des systèmes alimentaires (producteurs, intermédiaires, consommateurs) sur les initiatives d'ordre politique ; la diversité des intermédiaires commerciaux et les nuances dans leur positionnement ; l'attention portée à la matérialité des activités et des dispositifs de commercialisation ; l'importance des dynamiques collectives dans la maîtrise des enjeux liés à la vente en circuits courts ; enfin, une partition silencieuse de la profession agricole sur la base du clivage qui organise la frontière entre activités agricoles et activités non agricoles.

Les circuits courts en contexte nordiste

Le travail mené aura premièrement contribué à affiner la connaissance du phénomène des circuits courts sur un territoire spécifique, l'ancienne région Nord-Pas-de-Calais et plus particulièrement la métropole lilloise, peu étudié par la littérature sur la question et pourtant riche en initiatives de cet ordre. Ce contexte favorable aux circuits courts tient à des déterminants parfois étonnants, comme les effets ambivalents de la spécialisation industrielle et de l'urbanisation sur le tissu agricole. En outre, la part importante de la pratique du circuit court dans les fermes de la région est ici faiblement corrélée à la présence de l'agriculture biologique, qui peine à s'implanter localement.

Les données de la statistique agricole, de même que les entretiens avec les producteurs, montrent que le recours aux circuits courts s'explique d'abord par le maintien d'une diversité de productions, notamment légumières, au sein de fermes pourtant largement orientées vers les débouchés dans l'industrie agroalimentaire, très présente en région. Cette spécificité nordiste, qui n'est pas observée dans le reste des Hauts-de-France, s'explique aussi par la taille relativement plus modeste des exploitations, un facteur lui-même induit par l'important degré de peuplement et d'urbanisation du territoire.

Si le choix de la commercialisation en circuits courts par les producteurs est toujours multifactoriel, la proximité urbaine en est un déterminant de premier plan, en ce qu'elle est à la fois une contrainte, la pression foncière limitant l'agrandissement des surfaces et imposant d'autres sources de revenus, et une opportunité, en concentrant et en rapprochant des producteurs les consommateurs potentiels.

C'est sur le territoire de la Métropole Européenne de Lille que cette relation est la plus flagrante, puisque la proportion de fermes qui vendent en circuits courts y atteint le double de la moyenne régionale (40 % contre 20 % en Nord-Pas-de-Calais). Si la demande de produits locaux est numériquement importante dans cette métropole de plus d'un million d'habitants, elle est également façonnée par un grand nombre d'acteurs associatifs ou commerciaux promouvant ces modes d'approvisionnement « alternatifs ».

Des initiatives portées avant tout par les producteurs et les intermédiaires

Le recensement des points de distribution en circuit court réalisé sur le territoire de la métropole de Lille, et qui constitue le cœur de la première partie, a montré que l'offre de circuits courts sur ce territoire est dense et diversifiée. Les circuits courts sont aussi nombreux dans leurs localisations géographiques qu'ils sont variés dans leurs formes. Portés par des acteurs fort différents, ils sont à la fois diversifiés dans leurs promesses de qualité, d'équité et de proximité, ainsi que dans leurs modalités d'organisation des échanges entre producteurs, consommateurs et éventuellement intermédiaires.

Ils sont en outre bien répartis sur l'ensemble du territoire, même si la diversité des formes se concentre dans le cœur urbain de la métropole, et que la vente à la ferme prédomine dans les zones périphériques. Ces modes d'approvisionnement en produits alimentaires ne concernent bien sûr pas l'entièreté de la population, en raison du prix plus élevé ou du choix restreint des produits, des contraintes de déplacement, d'engagement financier voire de participation bénévole qu'ils requièrent, ou simplement de la démarche de consommation engagée qu'ils suggèrent, et qui reste un comportement marqué socialement. Ces précautions étant rappelées, on peut affirmer que le consommateur souhaitant s'approvisionner en circuits courts dans la métropole a l'embarras du choix.

L'enquête menée localement a confirmé certains acquis de la littérature, comme la pluralité des parties prenantes intéressées au développement des circuits courts : fermes individuelles, coopératives de producteurs, collectifs associant producteurs et consommateurs, structures de l'économie sociale et solidaire, jeunes entreprises du numérique et entreprises de la grande distribution. Si en termes d'effectifs, la majorité de l'offre d'approvisionnement en circuits courts est portée directement par les producteurs (les points de vente à la ferme représentent à eux seuls plus de la moitié des points de distribution recensés), c'est davantage aux intermédiaires que l'on doit la dynamique en faveur de la multiplication des formes. Non seulement ces derniers introduisent des innovations en matière de dispositifs commerciaux, mais leur entrée en scène suscite en réaction des adaptations au sein des formes présentes antérieurement.

De manière générale, l'apparition de nouvelles formes est guidée par un « jeu d'imitation et de démarcation », lequel consiste soit à reproduire un dispositif existant tout en le chargeant d'une promesse politique spécifique, soit à prétendre incarner plus efficacement une promesse existante par un dispositif commercial différent. La mise en évidence de cette circulation des caractéristiques est un apport plus singulier de cette recherche, notamment en ce qu'elle invite à se départir d'une lecture trop compartimentée des acteurs du circuit court, de leurs méthodes et de leurs motivations.

L'action des collectivités territoriales, la Métropole Européenne de Lille en particulier, est tardive et peu déterminante dans le développement des circuits courts localement, mais joue néanmoins un rôle de promotion, et plus ponctuellement de soutien à certaines initiatives, notamment à travers le cadre récent des projets alimentaires territoriaux. On rappellera que l'enquête n'a pas pris en compte la commercialisation auprès de la restauration collective, une forme de circuit court sur laquelle les collectivités et les administrations peuvent intervenir plus directement, à travers l'outil de la commande publique. Cela étant dit, en dépit de l'activité incontestablement croissante des collectivités locales en matière agricole et alimentaire, celle-ci est rarement mentionnée comme un facteur qui compte dans la décision des producteurs de commercialiser en circuits courts, ainsi que l'ont montré les résultats du programme APROTER, de même qu'elle a finalement peu de prise sur les comportements d'approvisionnement des consommateurs, comme je l'avais à moindre échelle mesuré dans le cadre de ma recherche de master dans une autre ville.

En outre, si toute démarche en faveur de la consommation locale est saluée par les producteurs, elle ne saurait compenser les contraintes que l'intercommunalité ou les municipalités font peser sur l'agriculture sur d'autres plans, et plus que toute autre la contrainte foncière. Paradoxalement, si l'action politique de la MEL joue un rôle en faveur du développement des circuits courts, c'est peut-être davantage de manière indirecte et indésirée, par les effets de l'urbanisation du territoire sur le tissu agricole. La MEL reste cependant un territoire vaste et non uniforme, et les relations entre pouvoirs publics et agriculture varient selon les configurations locales. Elles se prêtent aussi à des jeux de triangulation, comme avec la Zone Maraîchère de Wavrin où la MEL a favorisé l'installation de fermes en agriculture biologique au détriment des fermes conventionnelles voisines, ou la

création du magasin de producteurs « Talents de Fermes » après un mouvement ayant conduit le maire de Wambrechies à abandonner le projet d'installation d'un magasin Otera.

Ce moindre impact de l'action publique n'est pas fondamentalement un problème puisqu'en définitive, l'offre en matière de circuits courts ne manque pas, du moins dans le cadre du territoire étudié. Elle est présente de longue date sous des formes traditionnelles de la vente directe, et ces dernières années producteurs et intermédiaires s'efforcent respectivement de proposer de nouvelles formes. L'action des conseillers et des organisations professionnelles agricoles témoigne de la capacité du monde agricole à réagir pour garder la main sur ce marché porteur, en proposant des formes adaptées à d'autres comportements de consommation (point de vente collectif, distributeur automatique, *drive* fermier) et en apprenant à communiquer auprès des consommateurs. L'engouement de ces derniers est d'ailleurs au rendez-vous, ainsi que le montrent les enquêtes de consommation comme les retours des producteurs sur le terrain, la principale limite à l'approvisionnement en circuits courts restant d'ordre budgétaire.

La conseillère du CIVAM, interrogée lors d'un entretien en mars 2022 qui est le plus récent du corpus, rapporte ainsi que les producteurs qu'elle accompagne ont connu une importante progression de leur activité de vente en circuits courts dans les mois qui ont suivi le confinement du printemps 2020, mais que cette activité a reflué en 2021, au point de mettre en difficulté les producteurs qui ont fait des investissements dans ce sens. Cette baisse du chiffre d'affaires dans les circuits courts est constatée par d'autres acteurs sur la même période et avec une portée nationale. Il est probable que le mouvement d'inflation en cours depuis 2022, et qui touche notamment les prix des produits alimentaires, ne soit pas venu corriger cette tendance, les consommateurs ne pouvant plus consacrer la même part de budget à l'achat de produits « de qualité », une restriction qui s'illustre aussi dans la baisse des ventes des produits issus de l'agriculture biologique.

La progression du phénomène des circuits courts, confirmée lors du recensement agricole de 2020, atteint peut-être aujourd'hui ses limites en raison de déterminants extérieurs à l'agriculture. Par conséquent, une action politique significative en faveur des circuits courts

réside peut-être moins dans un accompagnement spécifique de ces marchés, guidé par une logique de « projets », ou dans une sensibilisation accrue des consommateurs, que dans l'intervention sur des paramètres économiques plus globaux, au premier rang desquels les revenus des ménages.

Ces observations viennent en outre rappeler que les circuits courts sont avant tout des projets d'ordre économique, portés par les acteurs qui ont un intérêt direct dans l'échange. La dimension politique est bien sûr indissociable de la finalité économique et a un impact réel sur la matérialité des échanges. Producteurs, consommateurs et intermédiaires s'astreignent à des règles qui, si elles permettent rarement de faire advenir des systèmes alimentaires radicalement différents et autonomes, se traduisent par des activités qui sortent du cadre de l'organisation classique des filières alimentaires.

Les intermédiaires des circuits courts : un groupe méconnu dans une position contraignante

La définition officielle des circuits courts en France permet la présence d'un intermédiaire commercial dans l'échange entre le producteur et le consommateur. Cette inclusion, qui tient notamment compte du fait que beaucoup de producteurs en vente directe commercialisent aussi les produits de producteurs voisins dans le cadre de l'achat-revente, a néanmoins fait l'objet de débats aux plans théorique et politique. L'époque où la définition est forgée coïncide en effet avec l'entrée en scène de nouveaux acteurs strictement étrangers au monde agricole, qui entendent tirer profit de l'engouement pour les circuits courts, tout en justifiant leur présence par leur capacité à rendre accessible cette forme d'approvisionnement à davantage de consommateurs, et à élargir ce marché au bénéfice des producteurs.

Des exemples comme celui du supermarché Otera, apparu justement sur notre territoire d'étude en 2006, sous l'ancien nom de « Ferme du Sart », de même que celui de La Ruche Qui Dit Oui, plateforme de commande de produits au développement fulgurant depuis sa création en 2011, ont été abondamment commentés et sont devenus emblématiques d'un risque de dévoiement de la logique des circuits courts au profit d'intérêts distincts de ceux des producteurs.

Néanmoins, l'enquête que j'ai menée révèle que les intermédiaires ont conscience de la contradiction que leur présence fait peser sur la promesse de proximité propre aux circuits courts, promesse qui est au fondement de leur argumentaire commercial, et que la résolution de cette tension est motrice dans l'apparition de nouvelles formes de circuits courts. L'objectif est en effet de parvenir à mettre en œuvre un dispositif fonctionnel et attractif, tout en apportant des garanties quant à la présence du producteur, nécessairement compromise par l'intermédiation, ou *a minima* quant à la qualité de son travail et la satisfaction de ses intérêts.

Cette « dialectique de l'intermédiation » est à l'œuvre dans toutes les configurations de circuits courts, même celles dont le dispositif est proche des filières de distribution classiques, comme le supermarché. C'est peut-être cette exigence spécifique d'avoir à concilier entre la dimension pratique et la dimension politique du circuit court qui distingue fondamentalement les intermédiaires qui s'inscrivent dans les circuits courts et ceux qui n'en relèvent pas, plus que le seuil du nombre d'intermédiaires à proprement parler. Ce problème de maintenir une relation incarnée dans une situation d'intermédiation est par exemple semblable à ce qui se joue dans les filières du commerce équitable, à cette différence près que producteurs et consommateurs demeurent proches géographiquement.

La différenciation entre les circuits courts quant à la prise en compte des intérêts des producteurs dans l'échange s'observe même en l'absence de suspicion de la part des consommateurs. À travers l'exemple de deux plateformes locales de moindre envergure que La Ruche Qui Dit Oui, je montre comment deux intermédiaires positionnés sur un concept commercial très proche aboutissent à deux dispositifs commerciaux profondément différents, en termes de répartition des tâches entre producteurs et intermédiaires. L'une des plateformes internalise l'essentiel des tâches liées au transport, au stockage et au conditionnement des produits, tandis que l'autre en délègue la majeure partie aux producteurs organisés en collectifs. Chaque intermédiaire fait valoir que son système octroie aux producteurs avec lesquels il travaille une plus grande autonomie, et cette préoccupation n'est pas sans fondement : mettre en relation producteurs et consommateurs, qu'il y ait ou non intermédiaire, est un travail en proie à de multiples enjeux.

Parce que la présence d'un intermédiaire induit à la fois la question de la division du travail de commercialisation avec le producteur, de même que la production de garanties pour maintenir ou rétablir la figure du producteur dans l'échange, les formes avec intermédiaire sont celles qui tendent à produire le plus de variations, et méritent à ce titre des investigations plus fréquentes.

Les circuits courts comme dispositifs et comme activités

L'attention portée à la matérialité des dispositifs commerciaux permettant d'organiser concrètement les échanges entre producteurs et consommateurs au sein des nombreuses formes de circuits courts recensées a permis de mettre en évidence les différentes activités par lesquelles se réalise une promesse de proximité qui n'advient pas spontanément. C'est notamment par cette focale que s'opère la jonction entre la première et la seconde partie de la thèse. Elle constitue bien sûr une poursuite des travaux invitant à appréhender les circuits courts comme des agencements marchands, de même qu'elle fait écho à ceux, plus récents, abordant plus directement la question du travail des producteurs dans les circuits courts, des engagements physiques derrière les engagements politiques.

Toutefois en insistant sur les activités propres au travail de commercialisation, que j'ai appelées « activités de l'aval » eu égard à la métaphore de l'amont et de l'aval servant habituellement à décrire les filières longues, cette recherche contribue à montrer plus spécifiquement le contenu et le poids des tâches de distribution ou de transformation, jusqu'à présent documentées essentiellement par la littérature technique sur la diversification. De même, elle s'efforce de mieux conceptualiser la place de ces activités dans une profession qui s'est construite depuis un demi-siècle sur leur mise à distance, au profit d'une valorisation du seul travail agronomique.

Dépassant cette « présomption d'extériorité » d'activités qui ne viendraient que mettre en valeur la production qui les précède, l'analyse des sources documentaires comme des entretiens avec les conseillers et les producteurs en restitue au contraire toute la dimension productive. On montre enfin que les activités de l'aval modifient le travail agricole à la fois de manière quantitative, par une extension ou une dispersion du temps de travail, mais aussi

qualitative, par une « rétroaction de la commercialisation sur la production ». Ce mécanisme s'accroît selon le degré de spécialisation de la ferme en faveur des débouchés en circuits courts. Il entraîne une spécialisation de la production vis-à-vis des besoins des activités de l'aval, en vertu de contraintes techniques (transformation) ou commerciales (gamme de produits). Cette relation de dépendance fait écho, toutes proportions gardées, aux logiques observées dans les filières longues.

Les circuits courts, une affaire collective

L'extension du temps de travail comme du contenu des activités qui composent le travail des producteurs en circuits courts est une contrainte dont les termes se posent très différemment selon l'intensité, la fréquence et la ou les formes de vente en circuits courts pratiquées, mais aussi selon les ressources que les producteurs ont à leur disposition. La plus déterminante d'entre toutes est sans doute l'inscription dans une dynamique collective, mais là encore les configurations varient abondamment.

La manifestation la plus évidente de cette réponse collective est la présence d'une main-d'œuvre plus importante sur la ferme, qui permet à la fois la répartition du volume d'activité et des compétences. Lorsque cette main-d'œuvre est familiale (coexploitants, salariés, aidants familiaux), la division des tâches est marquée par des rapports de genre et de génération, les activités de l'aval étant plus favorablement le fait des femmes et des enfants.

Mais la dynamique collective peut aussi avoir lieu à l'extérieur de la ferme, dans le cadre spécifique de la commercialisation. Elle peut alors se faire entre producteurs, comme dans le cas des points de vente collectifs, ou avec des consommateurs engagés dans la durée, comme dans le cas des AMAP. À travers les points de vente collectifs, les producteurs appliquent en outre une stratégie similaire à la mutualisation du matériel agricole, ce qui leur permet de financer des équipements plus importants pour la commercialisation, et ainsi faire jeu égal avec les intermédiaires en termes de dispositif commercial. C'est ce qu'illustre à nouveau le cas du magasin de producteur venu supplanter un magasin Otera.

À noter que les consommateurs peuvent également mettre en œuvre ce type de mutualisation, comme avec le cas du supermarché coopératif SuperQuinquin, dont les producteurs ne sont pas partie prenante. Les formes avec intermédiaire ne sont pas exemptes de dynamique collective entre producteurs, ainsi que l'illustre le fonctionnement de la plateforme Le Court Circuit, où la logistique gérée collectivement par les producteurs selon leurs contraintes respectives est jugée plus efficiente qu'une somme de relations individuelles entre la plateforme et ses fournisseurs.

Dans tous les cas de figure, les dynamiques collectives semblent être à la fois un facteur de maîtrise des enjeux techniques et commerciaux, et un facteur de satisfaction vis-à-vis du travail en circuit court. La densité relationnelle peut même venir compenser une gestion précaire de l'activité de commercialisation, par exemple chez les producteurs installés dans le cadre d'une reconversion et dont les ressources matérielles sont objectivement moindres. Néanmoins, l'inscription dans un cadre collectif implique aussi des activités supplémentaires de gestion et de gouvernance.

On peut en outre formuler l'idée que la multiplication des formes de vente avec intermédiaire est en partie la réponse à un engouement croissant pour les circuits courts sans que la structure des exploitations agricoles ait suffisamment évolué pour en maîtriser tous les enjeux. La délégation partielle du travail de commercialisation à un acteur « dont c'est le métier » viendrait pallier le déficit de ressources collectives dont font part les producteurs qui disent consacrer trop de temps à la commercialisation pour un résultat trop maigre.

Enfin, mentionnons le rôle des organisations professionnelles et des acteurs du conseil en diversification, qui sans être directement partie prenante des échanges en circuits courts, effectuent un travail de mise en réseau des producteurs et de mutualisation des informations utiles à la maîtrise des activités de l'aval pour lesquelles les producteurs n'ont pas été formés. Ils réalisent notamment un travail d'importation des connaissances et des outils formalisés dans d'autres secteurs professionnels, notamment l'artisanat alimentaire, le commerce de détail, le tourisme, l'animation et la communication. Ils mettent parfois eux-mêmes en œuvre le cadre d'une pratique collective de la vente, comme dans le cas des marchés fermiers

organisés par le CIVAM. Ce faisant, à l'instar des intermédiaires dont les dispositifs commerciaux tendent à forger certaines normes de la vente en circuits courts, relatives au conditionnement des produits, à la fréquence des livraisons ou même à la mise en récit des producteurs, les acteurs de la sphère du conseil produisent des ressources qui ont un caractère prescriptif. Les solutions qu'ils apportent relèvent pour certaines de dispositifs clé en main qui laissent de moins en moins de place à la décision des producteurs, à mesure que s'accroissent les connaissances sur les performances techniques et économiques des activités de l'aval.

Une partition silencieuse de la profession agricole

La dernière proposition forte formulée dans cette thèse, mais peut-être celle qui conserve le plus d'incertitudes, est de voir dans les circuits courts le ferment d'une partition au sein de la profession agricole, avec pour clivage central la frontière entre activités agricoles et activités non agricoles, une partie des producteurs en circuits courts assumant un élargissement du métier que d'autres récusent.

L'hétérogénéité du monde agricole est bien sûr connue de longue date et les points de différenciations au sein de la profession sont nombreux, qu'il s'agisse des filières, des territoires et des réseaux dans lesquels s'insèrent les producteurs, de même que de la taille et de la structure de la main-d'œuvre des exploitations, des niveaux de revenus et de formation des producteurs, et plus généralement de leur positionnement social. En outre, bien que très encadrée par l'État, les organisations professionnelles agricoles et les acteurs économiques, l'agriculture accueille régulièrement en ses rangs des producteurs non issus du monde agricole, qui à leur tour font intervenir de nouveaux acteurs pour favoriser leur insertion.

Quant à la possibilité que le travail agricole s'étoffe d'activités diverses, tournées vers les services aux particuliers ou bien inscrites dans d'autres filières industrielles, comme la production de bois et d'énergie, elle est envisagée dès les années 1980 par les travaux sur la multifonctionnalité de l'agriculture. Cependant, la légitimation institutionnelle récente des circuits courts et plus largement des activités de diversification, de même que l'expertise croissante des organisations professionnelles agricoles sur ces questions, invitent à actualiser ce débat, et si l'on s'autorise une expression ici fort adéquate, à remettre le travail sur le métier.

La ligne de partage suggérée n'est alors pas directement le fait de commercialiser en circuits courts plutôt que de commercialiser en filières longues, nous savons que dans la majeure partie des cas les deux types de débouchés cohabitent, ni même celle de la présence d'activités nouvelles qui n'existent pas dans les orientations exclusivement industrielles puisqu'elles sont laissées aux opérateurs de l'aval. Il s'agit plus exactement de comment se traduit cette emprise des activités de l'aval dans le rapport des producteurs à leur travail et à leur métier.

L'articulation des activités de l'aval au reste de l'activité agricole produit des contraintes, néanmoins les producteurs ne les appréhendent pas de la même manière car n'ont pas les mêmes ressources sur leur ferme (facteurs de maîtrise, de « viabilité ») ni les mêmes perceptions et attentes de leur métier (facteurs de satisfaction, de « vivabilité »). Certaines caractéristiques des producteurs remplissent à cet égard une double fonction : un niveau de diplôme plus élevé, ou une expérience professionnelle antérieure dans l'industrie, l'animation ou le commerce, sont des facteurs de maîtrise opérationnelle de même qu'ils favorisent un ethos professionnel où les « activités de l'aval » sont source de satisfaction.

Il en résulte des vécus différenciés en fonction du degré de maîtrise des enjeux combiné à la socialisation des producteurs. Il n'existe pas de déterminisme intégral : les producteurs en difficulté dans leur pratique du circuit court n'ont pas un rapport systématiquement négatif à ce travail, et ceux qui sont mieux dotés pour le mener à bien ne sont pas systématiquement satisfaits. Cependant le fait que des producteurs se distinguent en définissant le travail de vente, ou de transformation, comme socle de leur identité professionnelle laisse envisager, en lien avec d'autres marqueurs comme la structuration croissante des acteurs du conseil et du marché des équipements, une dynamique de segmentation professionnelle susceptible de se poursuivre si la dynamique reste favorable aux circuits courts du point de vue de la consommation.

Perspectives

Assurément, deux thématiques de recherche cohabitent au sein de cette thèse, même si leur articulation est féconde. La première correspond à l'objet initial, à savoir le travail de commercialisation, constitué de différentes « activités de l'aval », expression que je privilégie

car elle restitue mieux la présence d'activité façonnant les produits et préparant à la vente, comme la transformation et la logistique. L'enquête a permis d'en montrer bon nombre d'aspects, et notamment les équipements, les normes et les temporalités avec lesquels les producteurs doivent composer pour les exercer. Ces éléments ont été mis en exergue tant par les producteurs eux-mêmes, dans le cadre des entretiens, que par les acteurs de la sphère du conseil. Ils restent à approfondir dans le cadre d'un travail avec une plus forte composante ethnographique, centré sur un nombre plus réduit de fermes représentatives de la diversité des orientations productives et des modes de commercialisation montrée dans la thèse. L'observation, concrète et prolongée, de la mise en œuvre des « activités de l'aval », et une caractérisation plus fine des organisations de travail dans lesquelles s'insèrent les producteurs, permettront d'éprouver les conclusions ici présentées.

La seconde thématique relève davantage d'une découverte « en cours de route », d'une forme de sérendipité, liée à l'observation des circuits courts en tant qu'agencements marchands. L'étude des variations entre les différents dispositifs commerciaux donne à voir à la fois une grande variété de configurations matérielles pour organiser les échanges, de même que des nuances, parfois subtiles, dans les argumentaires déployés et justifiant ces matérialisations. Les formes faisant intervenir un intermédiaire sont celles où cette dynamique de différenciation est la plus prolifique, notamment en raison de la suspicion d'opportunisme dont ils font ou pensent faire l'objet. Il apparaît judicieux de conduire un travail portant plus spécifiquement sur la place des intermédiaires et comment ils gèrent cette tension induite par leur position. Cette question pourrait par ailleurs être transposée à d'autres marchés de la consommation engagée, où l'intermédiation vient remettre en jeu la « promesse de différence ».

Bibliographie

ABBOTT Andrew, *The System of Professions. An Essay on the Division of Expert Labour*, Chicago, Chicago University Press, 1988.

AKRICH Madeleine, CALLON Michel, LATOUR Bruno, *Sociologie de la traduction. Textes fondateurs*, Paris, Presses des Mines, coll. « Sciences sociales », 2006.

ALLAIRE Gilles, « L'économie de la qualité, en ses secteurs, ses territoires et ses mythes », *Géographie économie société*, vol. 4, n° 2, 2002, p. 155-180.

ALPHANDERY Pierre, BITOUN Pierre, DUPONT Yves, *Les champs du départ. Une France rurale sans paysans ?*, Paris, La Découverte, 1989.

AMEMIYA Hiroko, *Du Teikei aux Amap. Le renouveau de la vente directe de produits fermiers en France*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2011.

ANNES Alexis, WRIGHT Wynne, « Agricultrices et diversification agricole : l'empowerment pour comprendre l'évolution des rapports de pouvoir sur les exploitations en France et aux États-Unis », *Cahiers du Genre*, n° 63, 2017, p. 99-120.

ANZALONE Guilhem, « La viande comme marchandise (enquête) », *Terrains & travaux*, n° 9, 2005, p. 125-142.

ARRIGNON Mehdi, BOSCH Christel, « La "transition agroécologique française" : réenchanter l'objectif de performance dans l'agriculture ? », communication au 13^e congrès de l'Association Française de Sciences Politiques à Aix-en-Provence, 2015.

ARRIGNON Mehdi, BOSCH Christel (coord.), *Les transitions agroécologiques en France. Enjeux, conditions et modalités du changement*, Clermont-Ferrand, Presses universitaires Blaise Pascal, coll. « Territoires 2 », 2020.

AUBRY Christine, CHIFFOLEAU Yuna, « Le développement des circuits courts et l'agriculture périurbaine : histoire, évolution en cours et questions actuelles », *Innovations agronomiques*, n° 5, 2009, p. 53-67.

AZIMA Stevens, MUNDLER Patrick, « Does Direct Farm Marketing Fulfill Its Promises ? Analyzing Job Satisfaction Among Direct-Market Farmers in Canada », *Agriculture and Human Values*, n° 39, 2022, p. 791-807.

BARRAL Stéphanie, LOVELUCK William, PINAUD Samuel, « Le pas-de-porte en agriculture, marqueur de la dérégulation foncière et de la financiarisation des exploitations », *VertigO*, vol. 17, n° 1, 2017 [En ligne : <https://journals.openedition.org/vertigo/18347>]

BARRAL Stéphanie, RODET Diane, « Actualité des circuits courts alimentaires (Introduction) », *Revue française de socio-économie*, n° 24, 2020, p. 121-128.

BARTHEZ Alice, « Du labour paysan au métier d'agriculteur : l'élaboration statistique en agriculture », *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, n° 3, 1986, p. 45-72.

BÉGUIN Pascal, DEDIEU Benoît, SABOURIN Éric, *Le travail en agriculture : son organisation et ses valeurs face à l'innovation*, Paris, L'Harmattan, 2011.

BERNARD DE RAYMOND Antoine, GOULET Frédéric, *Sociologie des grandes cultures. Au cœur du modèle industriel agricole*, Versailles, Quæ, coll. « Nature et Société », 2014.

BERNARD DE RAYMOND Antoine, BONNAUD Laure, PLESSZ Marie, « Les fruits et légumes dans tous leurs états. La variabilité, la périssabilité et la saisonnalité au cœur des pratiques sociales », *Revue d'études en agriculture et environnement*, n° 94, 2013, p. 3-12.

BERNARD DE RAYMOND Antoine, *En toute saison. Le marché des fruits et légumes en France*, Rennes-Tours, Presses Universitaires de Rennes, Presses Universitaires François Rabelais de Tours, 2013.

BLANQUART Corinne, CHANUT Odile, « Les évolutions de la distribution alimentaire Entre théories des canaux et proximité », dans : MUNDLER Patrick, ROUCHIER Juliette (coord.), *Alimentation et proximités. Jeux d'acteurs et territoires*, Dijon, Educagri, coll. « Transversales », 2016, p. 385-403.

BONNEFOY Serge, BRAND Caroline, « Régulation politique et territorialisation du fait alimentaire : de l'agriculture à l'agri-alimentaire », *Géocarrefour*, n° 89, 2014, p. 95-103.

BONNEL Germain, *La main-d'œuvre en agriculture biologique : une approche par les risques du travail*, thèse de doctorat en sociologie, Université de Lille, 2020.

BONNEUIL Christophe, DENIS Gilles, MAYAUD Jean-Luc (coord.), *Sciences, chercheurs et agriculture. Pour une histoire de la recherche agronomique*, Paris, L'Harmattan, 2008.

BOTTE Romuald, VILLALBA Bruno, *La figure du paysan. La ferme, l'Amap et la politique*, Lormont, Le Bord de l'eau, coll. « En Anthropocène », 2021.

BOURDIEU Pierre, *Le bal des célibataires. Crise de la société paysanne en Béarn*, Paris, Seuil, coll. « Points – Essais », 2002.

BOUTRY Ornella, FERRU Marie, « Apports de la méthode mixte pour une analyse globale de la durabilité des circuits courts », *Développement durable et territoires*, vol. 7, n° 2, 2016 [En ligne : <http://developpementdurable.revues.org/11336>]

BRAND Caroline, *Alimentation et métropolisation : repenser le territoire à l'aune d'une problématique vitale oubliée*, thèse de doctorat en géographie, Université Grenoble Alpes, 2015.

BRUNIER Sylvain, *Le bonheur dans la modernité. Conseillers agricoles et agriculteurs (1945-1985)*, Lyon, ENS Éditions, 2018.

BUCHER Rue, STRAUSS Anselm, « La dynamique des professions », dans : STRAUSS Anselm., *La trame de la négociation. Sociologie qualitative et interactionnisme*, textes réunis et présentés par Isabelle Baszanger, Paris, L'Harmattan, 1992, p. 67-86.

BURTON Rob, FORNEY Jérémie, STOCK Paul, SUTHERLAND Lee-Ann, *The Good Farmer. Culture and Identity in Food and Agriculture*, Oxon - New York, Routledge, 2021.

CALLON Michel, *L'emprise des marchés. Comprendre leur fonctionnement pour pouvoir les changer*, Paris, La Découverte, coll. « Sciences humaines », 2017.

CALLON Michel (coord.), *Sociologie des agencements marchands. Textes choisis*, Paris, Presses des Mines, coll. « Sciences sociales », 2013.

CAPT Danièle, WAVRESKY Pierre, « Determinants of Direct-to-Consumer Sales on French Farms », *Revue d'études en agriculture et environnement*, vol. 95, n° 3, 2014, p. 351-377.

CAPT Danièle, DUSSOL Anne-Marie, « Exploitations diversifiées : un contenu en emploi plus élevé », *Agreste Cahiers*, n° 2, 2004, p. 11-18.

CAPT Danièle, « Différenciation des produits de consommation finale et agriculture de service », *Économie rurale*, n° 242, 1997, p. 36-44.

CARDONA Aurélie, « Le développement de l'agriculture biologique : effets directs et indirects dans le monde agricole et non agricole. Une enquête en Île-de-France », *Économie rurale*, n° 339-340, 2014, p. 183-194.

CARDONA Aurélie, CHRETIEN Fanny, LEROUX Benoît, RIPOLL Fabrice, THIVET Delphine, *Dynamiques des agricultures biologiques*, Versailles, Quæ, coll. « Sciences en partage », 2014.

CARY Paul, « Consommer autrement... Sans changer les institutions. L'exemple d'une coopérative de consommateurs lilloise », *Géographie, économie, société*, vol. 21, 2019, p. 231-250.

CÉLÉRIER Sylvie, « La belle vie désespérée des agriculteurs », *Études rurales*, n° 193, 2014, p. 25-44.

CHAMPAGNE Patrick, *L'héritage refusé. La crise de la reproduction sociale de la paysannerie française (1950-2000)*, Paris, Seuil, coll. « Points », 2002.

CHAPOULIE Jean-Michel, « Sur l'analyse sociologique des groupes professionnels », *Revue française de sociologie*, vol. 14, n° 1, 1973, p. 86-114.

CHIFFOLEAU Yuna, ALONSO UGAGLIA Adeline, BRIT Anne-Cécile, DEMONCEAUX Anne, DEHAUDT Laurine, RANOUX Maëlle, AKERMANN Grégori, DEROCHÉ-LEYDIER Yentl, « Impacts de la crise de la Covid-19 sur les circuits courts de produits animaux : résultats d'enquêtes en début de pandémie », *INRAE Productions Animales*, vol. 34, n° 4, 2021, p. 261-272.

CHIFFOLEAU Yuna, *Les circuits courts alimentaires. Entre marché et innovation sociale*, Toulouse, Érès, 2019.

CHIFFOLEAU Yuna, « Dynamique des identités collectives dans le changement d'échelle des circuits courts alimentaires », *Revue française de socio-économie*, n° 18, 2017, p. 123-141.

CHIFFOLEAU Yuna, AKERMANN Grégori, CANARD Arielle, « Les circuits courts alimentaires, un levier pour une consommation plus durable ? Le cas d'un marché de plein vent », *Terrains & travaux*, n° 31, 2017, p. 157-177.

CHIFFOLEAU Yuna, PREVOST Benoît, « Les circuits courts, des innovations sociales pour une alimentation durable dans les territoires », *Noréis*, n° 224, 2012, p. 7-20.

CHRETIEN Fanny, « Apprendre le métier d'agriculteur bio : quelles transmissions pour quelles acquisitions ? », *Innovations agronomiques*, n° 51, 2016, p. 105-120.

CHRETIEN Fanny, « Analyser la transmission professionnelle en acte dans les phases d'installation d'agriculteurs », *Travail et apprentissages*, n° 11, 2013, p. 110-135

CLEMENT Camille, SOULARD Christophe, « La publicisation des espaces agricoles périurbains dans le Lunellois, Languedoc. Un cadre d'analyse en géographie », *Annales de géographie*, n° 712, 2016, p. 590-614.

COCHOY Franck, « Faut-il abandonner la politique aux marchés ? Réflexions autour de la consommation engagée », *Revue française de socio-économie*, n° 1, 2008, p. 107-129.

COCHOY Franck, *Sociologie du packaging ou l'âne de Buridan face au marché*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Sciences sociales et sociétés », 2002.

COCHOY Franck, DUBUISSON-QUELLIER Sophie, « Les professionnels du marché : vers une sociologie du travail marchand (introduction) », *Sociologie du travail*, vol. 42, n° 3, 2000, p. 359-368.

COCHOY Franck, *Une histoire du marketing. Discipliner l'économie de marché*, Paris, La Découverte, 1999.

COMER Clémentine, « Des repreneuses d'exception ? Le rôle des parcours scolaires », *La nouvelle revue du travail*, n° 18, 2021 [En ligne : <https://journals.openedition.org/nrt/8118>]

COMER Clémentine, « Les composantes morale et politique du travail parental des agricultrices », *Travail, genre et sociétés*, n° 45, 2021, p. 57-76.

COMPAGNONE Claude, LAMINE Claire, DUPRE Lucie, « La production et la circulation des connaissances en agriculture interrogées par l'agro-écologie. De l'ancien et du nouveau », *Revue d'anthropologie des connaissances*, vol. 12, n° 2, 2018, p. 111-138.

COMPAGNONE Claude, PRIBETICH Justine, « Quand l'abandon du labour interroge les manières d'être agriculteur. Changement de norme et diversité des modèles d'agriculture », *Revue française de socio-économie*, n° 18, 2017, p. 101-121.

COMPAGNONE Claude, AURICOSTE Caroline, LEMERY Bruno, *Conseil et développement en agriculture : quelles nouvelles pratiques ?* Dijon-Paris, Educagri, Quæ, 2009.

COQUIL Xavier, BÉGUIN Pascal, DEDIEU Benoît, « Systèmes de polyculture élevage laitiers évoluant vers l'AB. Renforcement des interfaces cultures/élevage », *Économie rurale*, n° 339-340, 2014, p. 81-94.

CORDRIE Benjamin, *L'entreprise, acteur politique : une analyse institutionnaliste d'un compromis : la troisième révolution industrielle en Hauts-de-France*, thèse de doctorat en

sciences économiques, Université de Lille, 2020.

DANIEL Karine, COURTADE Nicolas (coord.), *Les agriculteurs dans le mouvement de numérisation du monde : enjeux économiques et sociologiques*, Dijon, Educagri, 2019.

DARRE Jean-Pierre (coord.), *Pairs et experts dans l'agriculture. Dialogues et production de connaissance pour l'action*, Toulouse, Érès, coll. « Technologies, idéologies et pratiques », 1994.

DARRE Jean-Pierre, LE GUEN Roger, LEMERY Bruno, « Changement technique et structure professionnelle locale en agriculture », *Économie rurale*, n° 192-193, 1989, p. 115-122.

DEFFONTAINES Nicolas, « Le suicide d'un éleveur bio. Quand le travail perd de son sens », *La nouvelle revue du travail*, n° 18, 2021 [En ligne : <http://journals.openedition.org/nrt/8184>].

DEFFONTAINES Nicolas, « La souffrance sociale chez les agriculteurs. Quelques jalons pour une compréhension du suicide », *Études rurales*, n° 193, 2014, p. 13-24.

DEFFONTAINES Pierre, « Apprendre à vendre. Le travail marchand dans les campagnes ukrainiennes », *Terrains & travaux*, n° 34, 2019, p. 47-70.

DELÉAGE Estelle, « Retour à la terre : entre promesses et contradictions », *Écologie & politique*, n° 57, 2018, p. 39-49.

DELÉAGE Estelle, « De la désolation à la production d'un monde commun. Réflexions critiques sur le travail dans l'agriculture », *Écologie & politique*, n° 54, 2017, p. 35-44.

DELÉAGE Estelle, « Les paysans dans la modernité », *Revue française de socio-économie*, n° 9, 2012, p. 117-131.

DELÉAGE Estelle, « Les mouvements agricoles alternatifs », *Informations sociales*, n° 164, 2011, p. 44-50.

DEVERRE Christian, LAMINE Claire, « Les systèmes agro-alimentaires alternatifs : une revue de travaux anglophones en sciences sociales », *Économie rurale*, n° 317, 2010, p. 57-73.

DONDEYNE Christèle, « La vente directe en bio dans le Finistère. L'émergence d'une régulation professionnelle », *Terrains & travaux*, n° 21, 2012, p. 181-198.

DUBUISSON-QUELLIER Sophie, LAMINE Claire, LE VELLY Ronan, « Citizenship and Consumption : Mobilisation in Alternative Food Systems in France », *Sociologia Ruralis*, vol. 51, n° 3, 2011, p. 305-323.

DUBUISSON-QUELLIER Sophie, *La consommation engagée*, Paris, Presses de Sciences Po, coll. « Contester », 2009.

DUBUISSON-QUELLIER Sophie, LE VELLY Ronan, « Les circuits courts : entre alternative et hybridation », dans : MARECHAL Gilles (coord.), *Les circuits courts alimentaires : bien manger dans les territoires*, Dijon, Educagri, p. 105-112.

DUBUISSON-QUELLIER Sophie, LAMINE Claire, « Faire le marché autrement. L'abonnement à un panier de fruits et de légumes comme forme d'engagement politique des consommateurs », *Sciences de la société*, n° 62, 2004, p. 144-167.

DUFOUR Annie, LANCIANO Emilie, « Les circuits courts de commercialisation : un retour de l'acteur paysan ? », *Revue française de socio-économie*, n° 9, 2012, p. 153-169.

DUFOUR Annie, HERAULT-FOURNIER Catherine, LANCIANO Emilie, PENNEC Noémie, « L'herbe est-elle plus verte dans le panier ? Satisfaction au travail et intégration professionnelle de maraîchers qui commercialisent sous forme de paniers », dans : TRAVERSAC Jean-Baptiste (coord.), *Circuits courts. Contribution au développement régional*, Dijon, Educagri, coll. « Transversales », 2010.

DUFOUR Annie, DEDIEU Benoît, « Rapports au temps de travail et modes d'organisation en élevage laitier », *Cahiers d'agricultures*, n° 19, 2010, p. 377-382.

DUPONT Yves, BITOUN Pierre, ALPHANDERY Pierre, « Le sacrifice des paysans... et de presque tous les autres », *EcoRev'*, n° 47, 2019, p. 105-115.

DUPRE Lucie, LAMINE Claire, NAVARRETE Mireille, « Food Supply Chains, Long Working Days : Active Work and the Construction of Professional Satisfaction in French Diversified Organic Market Gardening », *Sociologia Ruralis*, vol. 57, n° 3, 2017, p. 396-414.

DURKHEIM Emile, *Les règles de la méthode sociologique*, Paris, Flammarion, 2009 [1895].

FISCHLER Claude, « Manger magiques. Aliments sorciers, croyances comestibles », *Autrement*, n° 149, 1994, p. 10-18.

FISCHLER Claude, *L'Homnivore*, Paris, Odile Jacob, 1990.

FOUILLEUX Eve, GOULET Frédéric, « Firms et développement durable : le nouvel esprit du productivisme », *Études rurales*, n° 190, 2012, p. 131-146.

GALLUZZO Anthony, *La fabrique du consommateur. Une histoire de la société marchande*, Paris, La Découverte, coll. « Zones », 2020.

GIRAUD Christophe, REMY Jacques, « Être ou ne pas être agriculteur. Capital scolaire et devenir socioprofessionnel des fils d'agriculteurs », dans GASSELIN Pierre, CHOISIS Jean-Philippe, PETIT Sandrine, PURSEIGLE François (coord.), *L'agriculture en famille : travailler, réinventer, transmettre*, 2014, p. 305-326.

GIRAUD Christophe, REMY Jacques, « Division conjugale du travail et légitimité professionnelle. Le cas des activités de diversification agricole en France », *Travail, genre et sociétés*, n° 30, 2013, p. 155-172.

GOODMAN David, « The Quality Turn and Alternative Food Practices : Reflections and Agenda », *Journal of Rural Studies*, n° 19, 2003, p. 1-7.

GOULET Frédéric, VINCK Dominique, « L'innovation par retrait. Contribution à une sociologie du détachement », *Revue française de sociologie*, vol. 53, n° 2, 2012, p. 195-224.

GOULET Frédéric, « Des tensions épistémiques et professionnelles en agriculture. Dynamiques autour des techniques sans labour et de leur évaluation environnementale », *Revue d'anthropologie des connaissances*, vol. 2, n° 2, 2008, p. 291-310.

GRASSART Clotilde, « Les supermarchés coopératifs et participatifs, entre régulations conventionnelles et alternatives », communication au 9^e congrès de l'Association Française de Sociologie, 2021.

GRIGON Claude, WEBER Florence, « Sociologie et ruralisme, ou les séquelles d'une mauvaise rencontre », *Revue d'études en agriculture et environnement*, n° 29, 1993, p. 59-74.

GRIGNON Claude, « Professionnalisation et transformation de la hiérarchie sociale des agriculteurs », *Économie rurale*, n° 152, 1982, p. 61-66.

GRIGNON Claude, « L'enseignement agricole et la domination symbolique de la paysannerie », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 1, n° 1, 1975. p. 75-97.

GUERILLOT Alexandre, « Le métier d'agricultrice bio. Un nouveau rapport au travail ? », *Travail, genre et sociétés*, n° 45, 2021, p. 39-55.

HERVIEU Bertrand, PURSEIGLE François, *Sociologie des mondes agricoles*, Paris, Armand Colin, 2013.

HERVIEU Bertrand, « La multifonctionnalité de l'agriculture : genèse et fondements d'une nouvelle approche conceptuelle de l'activité agricole », *Cahiers agricultures*, n° 11, 2002, p. 415-419.

HERVIEU Bertrand, *Les agriculteurs*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Que sais-je ? », 2018 [1996].

HUGHES Everett C., *Le regard sociologique. Essais choisis*. Textes rassemblés et présentés par Jean-Michel Chapoulie, Paris, éditions de l'EHESS, 1996.

KARPIK Lucien, « Dispositifs de confiance et engagements crédibles », *Sociologie du travail*, vol. 38, n° 4, 1997, p. 527-550.

KRAUSZ Nicolas, LACOURT Isabelle, MARIANI Maurizio, *La ville qui mange. Pour une gouvernance urbaine de notre alimentation*, Paris, éditions Charles Léopold Mayer, 2013.

LAMINE Claire, *La fabrique sociale de l'écologisation de l'agriculture*, Marseille, La Discussion, coll. « Syllepses », 2017.

LAMINE Claire, CHIFFOLEAU Yuna, « Reconnecter agriculture et alimentation dans les territoires : dynamiques et défis », *Pour*, n° 215-216, 2012, p. 85-92.

LAMINE Claire, MEYNARD Jean-Marie, PERROT Nathalie, BELLON Stéphane, « Analyse des formes de transition vers des agricultures plus écologiques : les cas de l'Agriculture Biologique et de la Protection Intégrée », *Innovations agronomiques*, n° 4, 2009, p. 483-493

LAMINE Claire, *Les intermittents du bio. Pour une sociologie pragmatique des choix alimentaires émergents*, Versailles, Quæ, coll. « Natures sociales », 2008.

LAMINE Claire, PERROT Nathalie, *Les AMAP : un nouveau pacte entre producteurs et consommateurs ?*, Gap, Yves Michel, 2008.

LANDOUR Julie, « Quand l'articulation des temps éclaire les positions sociales. Le cas des travailleur·se·s indépendant·e·s », *Travail, genre et sociétés*, n° 50, 2023, p. 135-153.

LECLAIR Lucile, *Hold-up sur la terre*, Paris, Seuil, 2022.

LEMEILLEUR Sylvaine, ALLAIRE Gilles, « Système participatif de garantie dans les labels du mouvement de l'agriculture biologique. Une réappropriation des communs intellectuels », *Économie rurale*, n° 365, 2018, p. 7-27.

LE VELLY Ronan, CHAZOULE Carole, CROSNIER Mathilde, DÉSOLÉ Mathieu, FOURNIER Stéphane, « Comment "faire SYAM" ? Observation de trois circuits alimentaires territorialisés », *Sociologies pratiques*, n° 43, 2021, p. 129-137.

LE VELLY Ronan, *Sociologie des systèmes alimentaires alternatifs. Une promesse de différence*, Paris, Presses des Mines, coll. « Sciences sociales », 2017.

LE VELLY Ronan, DUFEU Ivan, LE GREL Laurent, « Les systèmes alimentaires alternatifs peuvent-ils se développer commercialement sans perdre leur âme ? Analyse de trois agencements marchands », *Économie rurale*, n° 356, 2016, p. 31-45.

LE VELLY Ronan, *Sociologie du marché*, Paris, La Découverte, coll. « Repères », 2012.

LE VELLY Ronan, BRÉCHET Jean-Pierre, « Le marché comme rencontre d'activités de régulation : initiatives et innovations dans l'approvisionnement bio et local de la restauration collective », *Sociologie du travail*, vol. 53, n° 4, p. 478-492.

LE VELLY Ronan, « Qu'est-ce qu'un échange marchand ? Proposition de trois définitions cumulatives pour l'analyse », dans TOLAN John (coord.), *L'échange*, Paris, L'Harmattan, 2009, p. 201-214

LUBELLO Pascale, FALQUE Alain, TEMRI Leïla (coord.), *Systèmes agroalimentaires en transition*, Versailles, Quæ, 2017.

MALASSIS Louis, *Nourrir les Hommes*, Paris, Flammarion, 1994.

MARCHAND Véronique, « Faire les marchés : commerçant-e-s à La Paz et à Roubaix », *Travail, genre et sociétés*, n° 37, 2017, p. 91-110.

MARCHAND Véronique, Compte-rendu de l'ouvrage *En toute saison. Le marché de fruits et légumes en France*, par Antoine BERNARD DE RAYMOND, *Revue française de socio-économie*, n° 14, 2014, p. 255-257.

MARÉCHAL Gilles (coord.), *Les circuits courts alimentaires : bien manger dans les territoires*, Dijon, Educagri, 2008.

MATHE Jacques, *10 clés pour réussir dans les circuits courts*, Paris, France Agricole, 2016.

MELIN Hélène, « Loos-en-Gohelle, du noir au vert », *Multitudes*, n° 52, 2013, p. 59-67.

MENDRAS Henri, *La fin des paysans, suivi d'une réflexion sur la fin des paysans vingt ans après*, Arles, Actes Sud, 1992 [1984].

MONDY Bernard, « Agriculture de services et évolution du métier d'agriculteur », *Pour*, n° 221, 2014, p. 89-96.

MORIZOT-BRAUD Françoise, *La diversification en agriculture – Règlementation : aspects généraux. De l'installation à la diversification*, Dijon, Educagri, 2023.

MORIZOT-BRAUD Françoise, BELLEC-GAUCHE Agnès, « Références sur les circuits courts de commercialisation (RCC) », *Innovations agronomiques*, n° 49, 2016, p. 59-68.

MULLER Pierre, « Un métier né de la crise : exploitant rural », *Sociologie du travail*, vol. 29-4, 1987, p. 459-475.

MULLER Pierre, *Le technocrate et le paysan. Les lois d'orientation agricole de 1960-1962 et la modernisation de l'agriculture française (1945-1984)*, Paris, L'Harmattan, 2014 [1984].

MUNDLER Patrick, « Les fermes en circuits courts alimentaires au Québec : état des lieux, perspectives et défis », *Organisations & territoires*, vol. 32, n° 1, 2023, p. 6-31.

MUNDLER Patrick, JEAN-GAGNON Jennifer, « La productivité du travail dans les exploitations agricoles en circuits courts », communication aux 11^{es} Journées de Recherches en Sciences Sociales (JRSS) à Lyon, 2017.

MUNDLER Patrick, ROUCHIER Juliette (coord.), *Alimentation et proximités. Jeux d'acteurs et territoires*, Dijon, Educagri, coll. « Transversales », 2016.

MUNDLER Patrick, BELLON Stéphane, « Les systèmes participatifs de garantie : une alternative à la certification par organismes tiers ? », *Pour*, n° 212, p. 57-65.

MUNDLER Patrick, « Viabilité et pérennité des "petites fermes". Enseignements tirés de deux projets de recherche », *Le courrier de l'environnement de L'INRA*, n° 61, 2011, p. 57-68.

MUNDLER Patrick, « Les associations pour le maintien de l'agriculture paysanne : solidarité,

circuits courts et relocalisation de l'agriculture », *Pour*, n° 201, 2009, p. 155-162.

MUNDLER Patrick, « Diversifier les activités, c'est reconsidérer son organisation », *Travaux et innovations*, n° 144, 2008, p. 6-7.

MUNDLER Patrick, GUERMONPREZ Bruno, PLUVINAGE Jean, « Les logiques de fonctionnement des petites exploitations agricoles », *Pour*, n° 194, 2007, p. 55-62.

OLIVIER Valérie, COQUART Dominique, « Les AMAP : une alternative socio-économique pour des petits producteurs locaux ? », *Économie rurale*, n° 318-319, 2010, p. 20-36.

PARANTHOËN Jean-Baptiste, *Les circuits courts alimentaires. Des marchés de proximité incertains*, Vulaines sur Seine, Éditions du Croquant, 2022.

PARANTHOËN Jean-Baptiste, WAVRESKY Pierre, « Travailler en circuits courts : des exploitations sous tensions », *La nouvelle revue du travail*, n° 18, 2021 [En ligne : <http://journals.openedition.org/nrt/8240>]

PARANTHOËN Jean-Baptiste, *L'organisation des circuits courts par les intermédiaires. La construction sociale de la proximité dans les marchés agroalimentaires*, thèse de doctorat en sociologie, Université de Bourgogne, 2016.

PARANTHOËN Jean-Baptiste, « L'incursion des scientifiques dans l'organisation des marchés agricoles : la promotion des circuits courts », *Politix*, n° 11, 2015, p. 119-140.

PERNET François, « Différenciations spatiales et différenciations sociales dans l'agriculture : des correspondances ? », *Économie rurale*, n° 199, 1990, p. 41-46.

PERNET François, *Résistances paysannes*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 1982.

PERRETTE Léo, « Un producteur en vente directe est-il encore agriculteur ? Effets de la diversification par la vente directe sur le travail agricole et l'identité professionnelle », dans : ARRIGNON Mehdi, BOSCH Christel (coord.), *Les transitions agroécologiques en France. Enjeux, conditions et modalités du changement*, Clermont-Ferrand, Presses Universitaires Blaise Pascal, coll. « Territoires 2 », 2020, p. 181-196.

PERRETTE Léo, « Un producteur en vente directe est-il encore agriculteur ? La réhabilitation des activités de diversification comme enjeu émergent de la profession agricole », communication au 8^e congrès de l'Association Française de Sociologie à Aix-en-Provence, 2019.

PERRETTE Léo, « Politiques de relocalisation alimentaire, Projets Alimentaires Territoriaux : vers une territorialisation de la “conduite du changement” en agriculture ? », communication au 15^e congrès de l’Association Française de Sciences Politiques à Bordeaux, 2019.

PERRETTE Léo, *La transition alimentaire à Loos-en-Gohelle. Une politique en faveur d’un modèle agro-alimentaire alternatif à l’épreuve des conduites alimentaires des habitants*, mémoire de master 2, Université Lille 1, 2017.

PERRIN Coline, SOULARD Christophe, « Vers une gouvernance alimentaire locale reliant ville et agriculture. Le cas de Perpignan », *Géocarrefour*, n° 89, 2014, p. 125-134.

PINAUD Samuel, *La poudre de lait, le trader parisien et le commerçant Bamakois. Une sociologie économique de la mondialisation*, thèse de doctorat en sociologie, Université Paris Ouest Nanterre, 2014.

PIRIOU Solenne, *L’institutionnalisation de l’agriculture biologique (1980-2000). Agriculture, économie et politique*, thèse de doctorat en économie de l’agriculture, École Nationale Supérieure Agronomique de Rennes, 2002.

POISNEL Elise, « L’alimentation, c’est nous » Tentative inaboutie d’une politique alimentaire régionale dans le Nord–Pas-de-Calais (2010-2015) », dans : FOUILLEUX Eve, MICHEL Laura, *Quand l’alimentation se fait politique(s)*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 2020, p. 199-216.

POULAIN Jean-Pierre, *Sociologies de l’alimentation. Les mangeurs et l’espace social alimentaire*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Quadrige », 2013 [2002].

POULARD Frédéric, « Reconsidérer l’hétérogénéité des groupes professionnels et ses effets », *Revue française de socio-économie*, n° 25, 2020, p. 233-243.

PORCHER Jocelyne, « Bien-être et souffrance en élevage : conditions de vie au travail des personnes et des animaux », *Sociologie du travail*, vol. 45, 2003, p. 27-43.

PURSEIGLE François, NGUYEN Geneviève, BLANC Pierre, *Le nouveau capitalisme agricole. De la ferme à la firme*, Paris, Presses de Sciences Po, 2018.

RASTOIN Jean-Louis, GHERSI Gérard, *Le système alimentaire mondial. Concepts et méthodes, analyses et dynamiques*, Versailles, Quæ, coll. « Synthèses », 2010.

RASTOIN Jean-Louis, « Les multinationales dans le système alimentaire », *Revue Projet*, n° 307,

2008, p. 61-69.

REMY Jacques, « La diversité croissante des métiers et des cultures professionnelles », *Pour*, n° 196-197, 2008, p. 80-84.

REMY Jacques, BRIVES Hélène, LEMERY Bruno, *Conseiller en agriculture*, Paris, INRA Éditions, coll. « Sciences en partage », 2006.

REMY Jacques, « La crise de professionnalisation en agriculture : les enjeux de la lutte pour le contrôle du titre d'agriculteur », *Sociologie du travail*, vol. 29, n° 4, 1987, p. 415-441.

RODET Diane, « Des dispositifs de jugement pour et par les consommateurs ? Les systèmes participatifs de garantie du commerce équitable, de l'agriculture biologique et des Amap », *Revue française de socio-économie*, n° 10, 2012, p. 199-217.

ROUGET Nicolas, BOUTRY Ornella, FOURNIER Anne, « Dynamiques agricoles : trajectoires vs. modèle(s) ? Le cas du Douaisis », *Belgeo*, n° 2, 2021 [Version en ligne : <http://journals.openedition.org/belgeo/48544>]

ROUGET Nicolas, HEUDE Jacques, PFIRSCH Thomas, SCHMITT Guillaume, LESCUREUX Frédéric, LETNIEWSKA-SWIAT Sylvie, « L'entrée de la grande distribution dans le marché des circuits courts : vers un modèle "hybride" ? Le cas des magasins O'Tera dans la métropole lilloise », *Pour*, n° 224, 2014, p. 185-194.

ROUGET Nicolas, *Les dynamiques agricoles dans les espaces urbains et périurbains. Diversification et stratégies d'adaptation des agricultures. Les cas des périphéries sud-est de Lille et Nord de Lens*, thèse de doctorat en géographie, Université Paris Ouest Nanterre, 2008.

ROUGET Nicolas, « Des agriculteurs belges dans les "campagnes" de la périphérie lilloise : entre prédation et complémentarité », *Les étrangers dans les campagnes. Actes du colloque franco-britannique de géographie rurale, vol. 25 (Vichy, mai 2006)*, Clermont-Ferrand, Presses Universitaires Blaise Pascal, coll. « CERAMAC », 2008, p. 349-360.

ROUGET Nicolas, « Les dynamiques agricoles dans les espaces périurbains : le cas de la périphérie nord de l'agglomération de Lens », *Revue canadienne des sciences régionales*, n° 26, 2003, p. 373-388.

SALMONA Michèle, *Souffrances et résistances des paysans français*, Paris, L'Harmattan, 1994.

SAMAK Madlyne, « La politisation variable des alternatives agricoles », *Savoir/Agir*, n° 38,

2016, p. 29-35.

SAMAK Madlyne, « Quand la “bio” rebat les cartes de la représentation des agriculteurs. L’institutionnalisation de l’agriculture biologique dans les Alpes-Maritimes », *Politix*, n° 103, 2013, p. 125-148.

SAMAK Madlyne, « Des agriculteurs contre le marché ? Itinéraire d’un mode alternatif de commercialisation des fruits et légumes », *L’Homme et la société*, n° 183-184, 2012, p. 207-224.

SCHMITT Guillaume, ROUGET Nicolas, MARGETIC Christine, « Les métropoles lilloise et nantaise au prisme du foncier agricole », *Sciences Eaux & Territoires*, n° 19, 2016, p. 32-37.

SCHWARTZ Olivier, *Le monde privé des ouvriers*, Paris, Presses universitaires de France, 1990.

SERVOLIN Claude, « L’absorption de l’agriculture dans le mode de production capitaliste », dans TAVERNIER Yves, GERVAIS Michel, SERVOLIN Claude, *L’univers politique des paysans*, Paris, Presses de Sciences Po, 1972, p. 41-77.

STRAUSS Anselm, *La trame de la négociation. Sociologie qualitative et interactionnisme*, textes réunis et présentés par Isabelle Baszanger, Paris, L’Harmattan, 1992.

TRAVERSAC Jean-Baptiste (coord.), *Circuits courts. Contribution au développement régional*, Dijon, Educagri, coll. « Transversales », 2010.

VAILLANT Ludovic, CONÇALVES Amélie, RATON Gwenaëlle, BLANQUART Corinne, « Transport et logistique des circuits courts alimentaires de proximité : la diversité des trajectoires d’innovation », *Innovations*, n° 54, 2017, p. 123-147.

VINCK Dominique, « Les objets intermédiaires dans les réseaux de coopération scientifique. Contribution à la prise en compte des objets dans les dynamiques sociales », *Revue française de sociologie*, vol. 40, n° 2, 1999, p. 385-414.

WHITE C. Harrison, GODART Frédéric, CORONA Victor, « Produire en contexte d’incertitude. La construction des identités et des liens sociaux dans les marchés », *Sciences de la société*, n° 73, 2008, p. 16-39.

ZARCA Bernard, « L’éthos professionnel des mathématiciens », *Revue française de sociologie*, vol. 50, n° 2, 2009, p. 351-384.

Publications statistiques, techniques et juridiques (rapports parlementaires, rapports d'études, notes réglementaires, guides et bulletins techniques)

Agrete, « Recensement agricole 2020 – Commercialisation – Près d'une exploitation sur quatre vend en circuit court », *Primeur*, n° 5, 2023, 4 p.

Agrete, « Recensement agricole 2010 – Diversification des activités – 12 % des exploitations développent une activité para-agricole », *Primeur*, n° 302, 2013, 8 p.

Agrete, « Recensement agricole 2010 – Commercialisation des produits agricoles – Un producteur sur cinq vend en circuit court », *Primeur*, n° 275, 2012, 4 p.

Agrete Hauts-de-France, « Recensement agricole 2020 – 16 % des fermes commercialisent en circuits courts dans la région en 2020 », *Études*, n° 11, 2023, 6 p.

Agrete Hauts-de-France, *Memento 2020*, 2020, 32 p.

Agrete Hauts-de-France, « L'agriculture du Nord : l'élevage et la culture des pommes de terre, légumes frais et fourrages plus présents que dans le reste des Hauts-de-France », *Chiffres et données*, n° 6, 2019, 5 p.

Agrete Hauts-de-France, « Les activités para-agricoles dans les exploitations des Hauts-de-France : 42 % des exploitations diversifiées développent une activité touristique ou font de la transformation de produit agricole », *Chiffres et données*, n° 4, 2019, 2 p.

Agrete Hauts-de-France, « Les activités para-agricoles dans les exploitations des Hauts-de-France : la production d'énergie est la seule activité en progression entre 2010 et 2016 », *Chiffres et données*, n° 2, 2018, 2 p.

Agrete Hauts-de-France, « La diversification des exploitations contribue au développement des territoires », *Études et analyses*, n° 9, 2017, 6 p.

Agrete Hauts-de-France, « Recensement agricole 2010 – Premières tendances », *Données*, n° 1, 2011, 4 p.

Alliance Provence, *Charte des AMAP*, 2003, 8 p.

Association Régionale des Vendeurs Directs de Produits Laitiers des Hauts de France, *Amélioration de la qualité des produits laitiers fermiers – Cahier des charges*, 2020, 10 p.

Association Régionale des Vendeurs Directs de Produits Laitiers des Hauts de France, *Catalogue des formations*, 2020, 16 p.

Bio en Hauts-de-France, Observatoire Régional de l'Agriculture Biologique, « Vente directe en agriculture biologique : état des lieux et recommandations pour son développement en Hauts-de-France », *Les cahiers de l'ORAB*, n° 5, 2019, 16 p.

Biocoop, Rapport d'activité et déclaration de performance extrafinancière, 2022, 36 p.

BOZEC Arnaud (coord.), *Guide de bonnes pratiques pour la transformation fermière de produits à base de porc*, CERD, Chambres d'agriculture des Pays de la Loire et de l'Isère, ENILV, IFIP, 2022, 180 p.

CAPOCCI Hélène, *Des circuits courts pour changer le monde ? Potentialités et limites des circuits courts en tant qu'outil de changement social*, réseau Entraide & Fraternité, 2014, 13 p.

CERDD, *Repères pour une alimentation durable en Nord-Pas-de-Calais*, 2014, 16 p.

CHAFFOTTE Lydie, CHIFFOLEAU Yuna, « Vente directe et circuits courts : évaluations, définitions et typologie », *Les cahiers de l'observatoire CROC*, n° 1, 2007, 8 p.

CIVAM Hauts-de-France, *Charte d'adhésion au CIVAM Hauts-de-France*, 2022, 4 p.

Chambre d'agriculture Nord-Pas-de-Calais, *Valorisons !* n° 13 à 22, 2015-2018.

Chambre d'agriculture Hauts-de-France, *Valorisons !* n° 1 à 11, 2018-2022.

DELABRE Maëlle, LAURENT Julie, *Le diagnostic agricole métropolitain*, Chambre d'agriculture Nord-Pas-de-Calais, Métropole Européenne de Lille, éditions de la MEL, coll. « Rapports », 2018, 140 p.

DUFOUR Annie, HERAULT-FOURNIER Catherine, LANCIANO Emilie, OLIVIER Fantine, PENNEC Noémie, *Vendre en paniers : quelle(s) organisation(s) du travail ?*, Les Carnets Pro de LiProCo, n° 5, 2010, 11 p.

FRANÇOIS Martine, RICCI Carlo, O'REILLY Seamus, SOTO Paul, PUJOL Daniel, *Commercialiser les produits locaux. Circuits courts et circuits longs*, Observatoire européen LEADER, Cahier de l'innovation n° 7, 2000, 98 p.

« Groupe Barnier », *Rapport du groupe de travail « circuits courts de commercialisation »*, ministère de l'Agriculture et de la Pêche, 2009, 24 p.

INSEE, « Les magasins bio : des magasins presque comme les autres », *Insee Première*, n° 1779, 2019, 4 p.

INSEE, « Les réseaux d'enseignes dans le commerce de détail alimentaire : 85 % du chiffre d'affaires du secteur, concentré sur quelques grands acteurs », *Insee Première*, n° 1723, 2018, 4 p.

INSEE Nord-Pas-de-Calais, « L'industrie agroalimentaire en Nord-Pas-de-Calais », *Les Dossiers de Profils*, n° 96, 2010, 45 p.

LOISEL Jean Pierre, FRANÇOIS Martine, CHIFFOLEAU Yuna, HERAULT-FOURNIER Catherine, SIRIEIX Lucie, COSTA Sandrine, *La consommation alimentaire en circuits courts : enquête nationale (Premiers résultats)*, 2013, 53 p.

MOATI Philippe, MEUBLAT Olivier, POUQUET Laurent, RANVIER Martial, « Enquête commerce 2005 – Comportements et attitudes des consommateurs à l'égard du commerce alimentaire », *Cahier de recherche du CREDOC*, n° 211, 2005, 143 p.

Mouvement Inter-Régional des AMAP, *Charte des AMAP*, 2014, 4 p.

Mouvement Inter-Régional des AMAP, *Informations et conseils aux AMAP suite à la recrudescence de contrôles*, 2010, 10 p.

MORIZOT-BRAUD Françoise (coord.), *Produire, transformer et commercialiser de la viande bovine en circuits courts*, CERD, Chambres d'agriculture, 2022, 16 p.

NIHOUS Frédéric, *Rapport sur la diversification et la valorisation des activités agricoles au travers des services participant au développement rural*, ministère de l'Agriculture et de la Pêche, 2008, 52 p.

PAPIN Serge, *Rapport de la mission de médiation et de conciliation concernant le bilan de la loi EGalim et la nécessité de mieux rémunérer la chaîne de valeur agricole*, 2021, 27 p.

RATON Gwenaëlle, GONÇALVES Amélie, VAILLANT Ludovic, BLANQUART Corinne, LOEUILLEUX Perrine, TELLIER Corinne, *ALLOCIRCO : Alternatives logistiques pour les circuits courts en Nord-Pas-de-Calais – Rapport final*, IFSTTAR, 2015, 275 p.

RITZENTHALER Albert, *Les circuits de distribution des produits alimentaires. Avis du Conseil économique, social et environnemental*, éditions des Journaux officiels, coll. « Les avis du CESE », 2016.

THUNIN Jonathan, JACQUES Magali, *Statistiques en AMAP – Rapport d'enquête partielle autour de données quantitatives 2018 sur les AMAP et les paysan-ne-s en AMAP*, Mouvement Inter-Régional des AMAP, 2019, 43 p.

TRAVERT Stéphane, *Projet de loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine et durable*, 2018, 152 p.

Documents à caractère promotionnel (brochures, dossiers de presse)

La Ruche Qui Dit Oui, *Qui sommes-nous ?* (Dossier de presse), 2018, 26 p.

La Ruche Qui Dit Oui, *Dossier de presse spécial 5 ans*, 2016, 18 p.

Le Casier Français, *Catalogue 2022*, 20 p.

Le Casier Français, *Dossier de presse 2022*, 24 p.

Métropole Européenne de Lille, *Carnet des producteurs de la MEL*, 2022, 48 p.

Métropole Européenne de Lille, *Stratégie agricole et alimentaire de la MEL : 2016-2020*, 2019, 35 p.

Métropole Européenne de Lille, *Carnet des producteurs de la MEL*, 2018, 55 p.

Métropole Européenne de Lille, *Carnet des producteurs de la MEL*, 2016, 68 p.

Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, *Programme National pour l'Alimentation : Territoires en action 2019-2023*, 2019, 40 p.

Liste des sigles, acronymes et abréviations

AB : Agriculture Biologique

ACTA : Association de Coordination Technique Agricole (fédérant les Instituts Techniques agricoles)

ALLOCIRCO (programme de recherche) : Alternatives Logistiques pour les Circuits Courts en Nord-Pas-de-Calais

AMAP : Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne

APCA : Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture

APROTER (programme de recherche) : Agriculture et Proximité, gouvernance alimentaire et Territoires

ARVD : Association Régionale des Vendeurs Directs de produits fermiers (des Hauts-de-France)

BPREA : Brevet Professionnel de Responsable d'Exploitation Agricole

BTS ACSE : Brevet de Technicien Supérieur « Analyse, Conduite et Stratégie de l'Entreprise agricole »

CA (rare) : Chambre d'Agriculture (par défaut, du Nord-Pas-de-Calais)

CACP : Chaînes Alimentaires Courtes de Proximité

CASDAR : Compte d'Affectation Spéciale pour le Développement Agricole et Rural

CEDAPAS : Centre d'Études pour le Développement d'une Agriculture Plus Autonome et Solidaire

CERD : Centre d'Études et des Ressources sur la Diversification

CFPPA : Centre de Formation Professionnelle et de Promotion Agricole

CIVE : Culture Intermédiaire à Vocation Énergétique

CIVAM : Centre d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural

CODIA (programme de recherche) : Circuits courts en Europe : opportunités commerciales et dialogue avec la société

CUMA : Coopérative d'Utilisation du Matériel Agricole

DRAAF : Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt

EARL : Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée

EGALIM : États Généraux de l'Alimentation

ENILV : École Nationale des Industries du Lait et des Viandes

EPLEFPA : Établissement Public Local d'Enseignement et de Formation Professionnelle Agricole (couramment désigné par l'expression « lycée agricole »)

ESEA : Enquête sur la Structure des Exploitations Agricoles

FDSEA : Fédération Départementale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (par défaut, du département du Nord)

FNSEA : Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (aussi désignée par l'expression « syndicat majoritaire »)

GABNOR : Groupement des Agriculteurs Biologiques du Nord-Pas-de-Calais

GAEC : Groupement Agricole d'Exploitation en Commun

GEDA : Groupement d'Étude et de Développement Agricole

GRECAT : Groupe de Recherche et d'Études Concertées sur l'Agriculture et les Territoires (laboratoire de l'ISA)

GMS : Grandes et Moyennes Surfaces (aussi désignées par l'expression « grande distribution »)

HDF : Hauts-de-France (région)

IAA : Industries Agro-Alimentaires

IDELE : Institut de l'Élevage

IFIP : Institut du Porc

IFSTTAR : Institut Français des Sciences et Technologies des Transports, de l'Aménagement et des Réseaux

InPACT (réseau) : Initiatives Pour une Agriculture Citoyenne et Territoriale

INPI : Institut National pour la Propriété Intellectuelle

INRAE : Institut National de Recherche pour l'Agriculture, l'alimentation et l'Environnement (anciennement INRA : Institut National pour la Recherche Agronomique)

INSEE : Institut National de la Statistique et des Études Économiques

ISA : Institut Supérieur d'Agriculture (de Lille)

LAAAF : Loi d'Avenir pour l'Agriculture, l'Alimentation et la Forêt

LEADER (observatoire) : Liaison Entre Actions de Développement de l'Économie Rurale

LRQDO : La Ruche Qui Dit Oui

MAEC : Mesures Agro-Environnementales et Climatiques (de la Politique Agricole Commune)

MEL : Métropole Européenne de Lille

MIN : Marché d'Intérêt National (ici, de Lomme)

MIRAMAP : Mouvement Interrégional des AMAP

MSA : Mutualité Sociale Agricole

NORE AGRIA (programme de recherche) : Normes, activités agricoles et autonomie

NPDC : Nord-Pas-de-Calais (région)

ORAB : Observatoire Régional de l'Agriculture Biologique

OTEX : Orientation Technico-Economique des Exploitations agricoles

PAC : Politique Agricole Commune (de l'Union européenne)

PAIT : Point Accueil, Installation et Transmission (de la Chambre d'Agriculture)

PAT : Projet Alimentaire Territorial

PBS : Production Brute Standard (d'une exploitation agricole)

PID : Point Info Diversification (par défaut, des Hauts-de-France)

PNA : Programme National pour l'Alimentation

PNNS : Programme National Nutrition-Santé

PVC : Point de Vente Collectif

RA ou RGA : Recensement (Général) Agricole

RCC (programme de recherche) : Références sur les Circuits Courts de commercialisation

RMT : Réseau Mixte Technologique (ici le RMT « Alimentation Locale »)

SCEA : Société Civile d'Exploitation Agricole

SIQO : Signes d'Identification de la Qualité et de l'Origine

SPG : Système Participatif de Garantie

TRAC (programme de recherche) : Trajectoire d'évolution de l'organisation du travail pour les exploitations en circuits courts

UTA : Unité de Travail Annuel

VITAL (programme) : Ville, Transition et Alimentation Locale (à Loos-en-Gohelle)

VIVEA : Fonds pour la formation des entrepreneurs du Vivant

ZMH : Zone Maraîchère et Horticole (de Wavrin)

Sommaire des annexes

1 – Liste des encadrés et figures. – 407

2 – Liste des entretiens réalisés. – 409

3 – Guide pour les entretiens avec les producteurs agricoles. – 414

4 – Typologie des circuits courts établie par L. Chaffotte et Y. Chiffolleau en 2007. – 416

5 – Description détaillée des formes du pôle « vente directe ». – 417

6 – Description détaillée des formes du pôle « systèmes paniers ». – 432

7 – Description détaillée des formes du pôle « intermédiaires plateformes ». – 446

8 – Description détaillée des formes du pôle « intermédiaires magasins ». – 463

9 – Carnet des producteurs de la MEL, édition 2022 (16 premières pages, hors photos)

10 – Rapport sur « la diversification et la valorisation des activités agricoles au travers des services participant au développement rural » (dit « rapport Nihous »), juin 2008 (14 p., hors annexes)

11 – Rapport du groupe de travail « circuits courts de commercialisation », mars 2009 (10 p., hors annexes)

12 – Sections 5 (diversification, p. 25-26) et 6 (commercialisation, p. 27-28) du questionnaire du Recensement Agricole 2020

13 – Dépliant de présentation du « Point Info Diversification (PID) – Hauts-de-France » (2 p.)

14 – Bulletin « Valorisons ! L'essentiel de la diversification » des Chambres d'agriculture des Hauts-de-France, n° 11, mai 2022 (4 p.)

15 – Catalogue de l'offre de formations 2022 de la Chambre d'Agriculture des Hauts-de-France (4 p.)

16 – Catalogue de l'offre de formations 2021 du CIVAM Hauts-de-France (3 p.)

17 – Guide « Travail : testez-vous avant de vous installer ! » du Point Accueil, Installation et Transmission (PAIT) des Chambres d'agriculture des Hauts-de-France (12 p.)

18 – Résultats de l'étude « Vente directe en agriculture biologique : état des lieux et recommandations pour son développement en Hauts-de-France » par Bio en Hauts-de-France et l'Observatoire Régional de l'Agriculture Biologique, décembre 2019 (16 p.)

Annexe 1 – Liste des encadrés et des figures

Introduction générale.

Encadré 1 : des recherches parallèles et complémentaires. – 38

Encadré 2 : Règles sur l’anonymisation et l’identification des structures et des personnes. – 41

Encadré 3 : un usage nécessaire mais prudent de la terminologie agricole. – 45

Chapitre 1.

Encadré 4 : Les différents statuts du foncier agricole. – 74

Encadré 5 : une ferme aux portes de Lille. – 93

Chapitre 5.

Encadré 6 : le conseil en diversification, une activité majoritairement féminine. – 265

Chapitre 1.

Figure 1 : un territoire plus peuplé et plus pauvre que la moyenne française. – 58

Figure 2 : carte de la densité de fermes vendant en circuits courts dans les Hauts-de-France. – 60

Figure 3 : carte des orientations productives dominantes dans les fermes du Nord-Pas-de-Calais. – 62

Figure 4 : carte de l’occupation des sols en région Nord-Pas-de-Calais, en 2019. – 73

Figure 5 : diminution du nombre de fermes en Nord-Pas-de-Calais lors des recensements agricoles. – 78

Figure 6 : fréquence de la commercialisation en circuits courts selon l’orientation productive de la ferme, pour les fermes des Hauts-de-France. – 80

Figure 7 : fréquence de la commercialisation en circuits courts selon l’orientation productive de la ferme, pour la France métropolitaine. – 81

Figure 8 : les petites régions agricoles du Nord-Pas-de-Calais. – 85

Figure 9 : carte de l’occupation des sols des communes de la MEL en 2015. – 88

Figure 10 : organigramme des actions menées dans le cadre du programme « VITAL » (2016). – 105

Figure 11 : logo du PAT de la MEL. – 108

Chapitre 2.

Figure 12 : tableau synthétique des formes du pôle « vente directe » – 132

Figure 13 : tableau synthétique des formes du pôle « systèmes paniers » – 134

Figure 14 : tableau synthétique des formes du pôle « intermédiaires plateformes » – 138

Figure 15 : tableau synthétique des formes du pôle « intermédiaires magasins » – 142

Chapitre 3.

Figure 16 : la garantie de rémunération des producteurs chez Le Court Circuit. – 190

Figure 17 : la garantie de rémunération des producteurs chez La Ruche Qui Dit Oui. – 190

Figure 18 : la garantie de rémunération des producteurs chez Otera. – 191

Figure 19 : exemple de « fiche produit » chez Otera. – 191

Chapitre 4.

Figure 20 : les trois principales familles d'activités de diversification et leur répartition. – 228

Figure 21 : plusieurs déterminants de la présence des activités de transformation. – 229

Figure 22 : des déterminants communs aux activités de tourisme et de transformation, mais des distinctions importantes. – 233

Figure 23 : circuit court et diversification, une proximité en dépit d'une récente séparation statistique. – 240

Figure 24 : circuits courts et diversification, une partition récente et instable. – 241

Chapitre 5.

Figure 26 : 8 structures de conseil au sein du Point Info Diversification des Hauts-de-France. – 263

Figure 27 : champs d'intervention des 8 organismes du PID des Hauts-de-France. – 264

Figure 28 : argumentaire du site de conseil et de diagnostic commercial « Haut les Courts ! ». – 274

Figure 29 : une acception resserrée de la diversification dans l'accompagnement fait par les conseillers. – 279

Figure 30 : logigramme d'aide à la maîtrise des risques sanitaires. – 293

Figure 31 : modèle d'étiquette pour la commercialisation de yaourts fermiers. – 296

Figure 32 : Inventaire des outils développés par les partenaires du RMT Alimentation Locale pour évaluer les performances des circuits courts, avant 2018. – 297

Figure 33 : critères pris en compte par le logiciel Logicoût pour le calcul de la rentabilité d'un trajet de livraison. – 299

Figure 34 : interface du logiciel CharcutiSim (ici l'onglet « gamme de produits »). – 302

Chapitre 7.

Figure 35 : caractéristiques corrélées favorablement aux activités de diversification. – 344

Annexe 5 – Description détaillée des formes de circuits courts recensés

Figure A-1 : principes de fonctionnement d'une Ruche. – 449

Figure A-2 : zone couverte par les points de retrait du Court Circuit. – 457

Annexe 2 – Liste des entretiens réalisés

Groupe 1 : producteurs agricoles

Département du Nord, hors métropole lilloise.

1 – Philippe, ferme de 30 ha orientée maraîchage (haricots, dont Label Rouge « lingots du Nord »), magasin à la ferme ; entretien du 2 février 2018 (150')

2 – Laura, ferme de 40 ha orientée maraîchage (échalotes, plantes aromatiques), self-cueillette à la ferme ; entretien du 1^{er} février 2018 (130')

3 – Jean-Charles et Anne-Marie, ferme de 93 ha en polyculture-polyélevage (pommes de terre, vaches laitières, poules pondeuses), vente en tournées ; entretien du 19 février 2018 (160')

4 – Boris, ferme orientée arboriculture (pommes, labels AB et Demeter), transformation de jus de pommes, magasin à la ferme et self-cueillette, vente dans les magasins Biocoop ; entretien du 20 février 2018 (90')

5 – Patrick, ferme de 27 ha orientée maraîchage (production atypique : champignons), vente sur les marchés ; entretien du 26 janvier 2018 (150')

6 – Didier, ferme de 36 ha orientée grandes cultures (légumes de plein champ), vente sur les marchés et par paniers (hors AMAP) ; entretien du 21 février 2018 (140')

7 – Michel, ferme de 40 ha orientée maraîchage (endives), magasin à la ferme et vente en GMS ; entretien du 21 février 2018 (120'),

8 – Hervé, ferme de 53 ha orientée bovins lait, pas de circuit court, accueil pédagogique ; entretien du 20 février 2018 (160')

9 – Thomas, ferme de 180 ha orientée bovins lait (AB), pas de circuit court ; entretien du 20 décembre 2017 (245')

10 – Laurent, Muriel et Hugo, ferme de 85 ha orientée bovins lait, pas de circuit court ; entretien du 22 février 2018 (170')

11 – Lionel, ferme de 60 ha en polyculture-polyélevage (pommes de terre, porcs, poules pondeuses), pas de circuit court ; entretien du 22 février 2018 (105')

Remarque : certains producteurs ne commercialisent pas en circuit court, mais figurent néanmoins dans le corpus car ils fournissent une connaissance approfondie des méthodes de production et des filières agroalimentaires (9, 10, 11) ou des enjeux territoriaux (13, 14).

Métropole lilloise.

12 – Matthieu, ferme de 90 ha orientée grandes cultures (pommes de terre, blé, betteraves)

et maraîchage (fraises), magasin à la ferme et vente en GMS, pension de chevaux, élu cantonal FDSEA ; entretien du 2 mars 2018 (90')

13 – Jean-Pierre, ferme orientée grandes cultures, pas de circuit court, élu cantonal FDSEA ; entretien du 7 mars 2018 (130')

14 – Simon, ferme de 12 ha orientée maraîchage (salades), pas de circuit court, élu cantonal FDSEA ; entretien du 30 mars 2018 (120')

15 – Mathilde, ferme de 34 ha orientée maraîchage (choux, courges, partiellement AB), transformation et vente à la restauration collective, distributeur automatique, Mes Voisins Producteurs, Le Court Circuit, Bio Demain, formatrice auprès de la Chambre d'agriculture (marketing, management), reconversion vers l'agriculture ; entretien du 12 mars 2019 (130')

16 – Éric, ferme de 30 ha orientée grandes cultures (blé et autres céréales), transformation (farines, pâtes, bières), magasin à la ferme, magasins de producteurs, accueil pédagogique, gardiennage de caravanes, reconversion vers l'agriculture ; entretien du 6 mars 2019 (80')

17 – Cyril, ferme de 230 ha orientée grandes cultures (200 ha, site dans le département voisin) et arboriculture (30 ha, site historique, pommes et poires, dont 3 ha AB), transformation (jus de pommes), magasin à la ferme, Otera et vente en GMS (Carrefour, Leclerc), reconversion vers l'agriculture ; entretien du 5 mars 2019 (50')

18 – Guillaume, ferme de 80 ha en polyculture-polyélevage (vaches laitières, poulets de chair, poules pondeuses), transformation (produits laitiers, viande de volaille), magasin à la ferme ; entretien du 5 mars 2019 (40')

19 – Alice, 5 ha maraîchage (AB), apprentie de la ferme « Vert'Tige », vente dans les Biocoop de la métropole et en Biocabas (Norabio), reconversion ; entretien du 27 avril 2018 (55')

20 – Luc, ferme de 85 ha orientée grandes cultures et maraîchage (pommes de terre, légumes de plein champ, asperges, AB), magasin de producteur, Biocoop, Biocabas, Robin des Bio ; entretien du 28 mai 2019

21 – Lucien, ferme de 40 ha orientée bovins lait, transformation de produits laitiers, magasin à la ferme, commerçants indépendants, SuperQuinquin, El'Cagette ; militant Confédération Paysanne ; entretien du 11 mai 2022 (125')

22 – Bastien, ferme horticole (plants de légumes, fleurs et plantes d'ornement), magasin à la ferme, Le Court Circuit, services paysagers aux collectivités et aux particuliers, reconversion vers l'agriculture ; entretien du 21 mars 2022 (110')

23 – Morgane et Tristan, ferme de 5 ha en maraîchage et horticulture (plantes aromatiques, fleurs comestibles, AB), Le Court Circuit, vente aux restaurateurs, reconversion vers l'agriculture ; entretien du 10 juillet 2019 dans le cadre observation (non enregistré)

24 – Francis, ferme de 2 ha en maraîchage (AB), vente par paniers (hors AMAP) ; entretien du 24 février 2018 dans le cadre observation (non enregistré)

25 – Constant, ferme de 70 ha orientée bovins lait, transformation de produits laitiers, vente

sur les marchés, SuperQuinquin ; entretien du 1^{er} avril 2019 dans le cadre observation (non enregistré)

26 – Henri, ferme de 4 ha en élevage de chèvres, transformation de fromages, magasin à la ferme, commerçants indépendants, SuperQuinquin ; observation du 20 janvier 2018 dans le cadre d'une observation (non enregistré)

27 – Fernand, ferme de 2 ha en maraîchage, vente sur les marchés et par paniers (hors AMAP), double-actif (entreprise de traçabilité), reconversion hors de l'agriculture puis retour sur une petite surface ; entretien du 20 octobre 2018 dans le cadre d'une observation (non enregistré)

28 – Serge, ferme de 1 ha en maraîchage (AB, permaculture), vente par paniers (hors AMAP), Le Court Circuit, El'Cagette, SuperQuinquin, reconversion vers l'agriculture ; entretien du 10 octobre 2019 dans le cadre d'une observation (non enregistré)

Groupe 2 : conseillers et techniciens

29 – Valérie, responsable du service « diversification » de la Chambre d'agriculture du Nord – Pas-de-Calais ; entretien du 21 novembre 2018 (120')

30 – Margaux, chargée de mission « restauration collective » au sein de la Chambre d'agriculture du Nord – Pas-de-Calais ; entretien du 18 juin 2018 (30')

31 – Samuel, chargé de mission « installation et transmission » au sein de la Chambre d'agriculture du Nord – Pas-de-Calais ; entretien du 28 novembre 2018 (105')

32 – Fanny, coordinatrice du CIVAM des Hauts-de-France ; entretien du 7 mars 2022 (105')

33 – Raphaël, chargé de mission « Projet Alimentaire Territorial » au sein de la Métropole Européenne de Lille ; entretien du 24 mai 2019 (65')

Groupe 3 : intermédiaires de commercialisation

34 – Arthur, coursier à vélo, fondateur d'une entreprise indépendante de livraison à vélo (« Lille Bike »), prestataire pour « Mes Voisins Producteurs » ; entretien du 6 juillet 2019 (65')

35 – Julien, fondateur associé de la plateforme de transformation et de commercialisation « Bio Demain » dédiée à l'aide à la conversion AB des producteurs de la région ; entretien du 4 mars 2019 (55')

36 – Timothée, fondateur associé de la plateforme de commercialisation « Le Court Circuit », responsable de la communication et des relations avec les producteurs ; entretien du 15 mars 2022 (100')

37 – Alban, fondateur et directeur de la plateforme de commercialisation « Mes Voisins Producteurs » ; entretien du 21 février 2022 (65')

Annexe 2 bis – Tableau synthétique des entretiens

Groupe 1 : producteurs agricoles

<i>Identification</i>	<i>Système productif : SAU, orientation, productions principales, labellisation</i>	<i>Circuits courts et autres activités de diversification, observations</i>
<i>Nord hors MEL</i>		
1 – Philippe	30 ha, maraîchage (haricots, dont Label Rouge « lingots du Nord »)	Vente directe : magasin à la ferme
2 – Laura	40 ha, maraîchage (échalotes, aromates)	Vente directe : self-cueillette
3 – Jean-Charles et Anne-Marie	93 ha, polyculture-polyélevage (pommes de terre, vaches laitières, poules pondeuses)	Vente directe : tournées
4 – Boris	Arboriculture (AB, Demeter)	Transformation fruits ; Vente directe : magasin à la ferme, self-cueillette ; Intermédiaires : magasins Biocoop
5 – Patrick	27 ha, maraîchage (production atypique : champignons)	Vente directe : marchés de plein air
6 – Didier	36 ha, grandes cultures (légumes de plein champ)	Vente directe : marchés de plein air, paniers (hors AMAP)
7 – Michel	40 ha, maraîchage (endives)	Vente directe : magasin à la ferme ; Intermédiaires : GMS
8 – Hervé	53 ha, élevage de vaches laitières	Pas de circuit court ; Accueil pédagogique
9 – Thomas	180 ha, élevage de vaches laitières (AB)	Pas de circuit court
10 – Laurent, Muriel et Hugo	85 ha, élevage de vaches laitières	Pas de circuit court
11 – Lionel	60 ha, polyculture-polyélevage (pommes de terre, porcs, poules pondeuses)	Pas de circuit court
<i>Métropole lilloise</i>		
12 – Matthieu	90 ha, grandes cultures (pommes de terre, blé, betteraves), maraîchage (fraises)	Vente directe : magasin à la ferme ; Intermédiaires : GMS ; pension de chevaux ; élu cantonal FDSEA
13 – Jean-Pierre	grandes cultures (pommes de terre, blé, betteraves)	Pas de circuit court ; élu cantonal FDSEA
14 – Simon	12 ha, maraîchage (salades)	Pas de circuit court ; élu cantonal FDSEA
15 – Mathilde	34 ha, maraîchage (choux, courges, partiellement AB)	Transformation légumes ; Vente directe : distributeur automatique ; Intermédiaires : Mes Voisins Producteurs, Le Court Circuit, Bio Demain, restauration collective
16 – Éric	30 ha, grandes cultures (céréales)	Transformation céréales ; Vente directe : magasin à la ferme, magasins de producteurs ; Accueil pédagogique, gardiennage de caravanes
17 – Cyril	230 ha, grandes cultures, arboriculture (pommes, poires, partiellement AB)	Transformation fruits ; Vente directe : magasin à la ferme ; Intermédiaires : Otera, GMS
18 – Guillaume	80 ha, polyculture-polyélevage (vaches laitières, poulets de chair, poules pondeuses)	Transformation lait ; Vente directe : magasin à la ferme
19 – Alice	5 ha, maraîchage (AB)	Intermédiaires : Biocoop, Biocabas ; reconversion
20 – Luc	85 ha, grandes cultures et maraîchage (pommes de terre, légumes de plein champ, asperges, AB)	Vente directe : magasin de producteur ; Intermédiaires : Biocoop, Biocabas, Robin des Bio

21 – Lucien	40 ha, élevage de vaches laitières	Transformation lait ; Vente directe : magasin à la ferme ; Intermédiaires : SuperQuinquin, El'Cagette, commerces indépendants
22 – Bastien	Horticulture (plants de légumes, fleurs et plantes d'ornement)	Vente directe : magasin à la ferme ; Intermédiaire : Le Court Circuit ; services paysagers ; reconversion
23 – Morgane et Tristan	5 ha, maraîchage et horticulture (plantes aromatiques, fleurs comestibles)	Intermédiaires : Le Court Circuit, restauration commerciale ; reconversion
24 – Francis	2 ha, maraîchage (AB)	Vente directe : paniers (hors AMAP)
25 – Constant	70 ha, élevage de vaches laitières	Transformation lait ; Vente directe : marchés de plein air ; Intermédiaire : SuperQuinquin
26 – Henri	4 ha, élevage de chèvres	Transformation lait ; Vente directe : magasin à la ferme ; Intermédiaires : SuperQuinquin, commerces indépendants
27 – Fernand	2 ha, maraîchage	Vente directe : marchés de plein air, paniers (hors AMAP) ; reconversion
28 – Serge	1 ha, maraîchage (AB)	Vente directe : paniers (hors AMAP) ; Intermédiaires : Le Court Circuit, El'Cagette, SuperQuinquin ; reconversion

Groupe 2 : conseillers et techniciens

<i>Identification</i>	<i>Fonction</i>	<i>Structure</i>
29 – Valérie	Responsable de service « Diversification »	Chambre d'agriculture Nord-Pas-de-Calais
30 – Margaux	Chargée de mission « Restauration collective »	Chambre d'agriculture Nord-Pas-de-Calais
31 – Samuel	Chargé de mission « Installation et transmission »	Chambre d'agriculture Nord-Pas-de-Calais
32 – Fanny	Animatrice-coordinatrice	CIVAM Hauts-de-France
33 – Raphaël	Chargé de mission « PAT »	Métropole Européenne de Lille

Groupe 3 : intermédiaires commerciaux

<i>Identification</i>	<i>Fonction</i>	<i>Structure</i>
34 – Arthur	Fondateur, coursier à vélo	Lille Bike
35 – Julien	Fondateur associé	Bio Demain
36 – Timothée	Fondateur associé, responsable communication et relations producteurs	Le Court Circuit
37 – Alban	Fondateur, directeur	Mes Voisins Producteurs

Annexe 3 – Guide pour les entretiens avec les producteurs agricoles

Les entretiens sont menés de manière semi-directive. Chaque thématique fait l'objet d'une question ouverte. Les différents items qui renseignent une thématique font l'objet d'une question spécifique s'ils ne sont pas spontanément abordés par l'interlocuteur. Les entretiens ont, chaque fois que cela était possible, été suivis ou précédés d'une visite de l'exploitation.

1. Trajectoire du producteur et de son exploitation

Année et contexte d'installation

Formation, expériences professionnelles agricoles ou non agricoles avant installation

Principaux événements ayant marqué le développement de l'exploitation en termes de :

- Arrivées et départs de main d'œuvre permanente (co-exploitants, salariés familiaux et non familiaux)
- Acquisitions et pertes de surfaces agricoles
- Création ou arrêt d'une production (exemple : élevage laitier)
- Création ou arrêt d'une forme de vente en circuit court (exemple : marchés de plein air) ou d'une autre activité de diversification (transformation, accueil, services)

2. Description du système productif et de commercialisation

Surfaces : SAU, statuts fonciers du parcellaire, répartition spatiale du parcellaire (rassemblé, dispersé)

Orientation technico-économique (Otex)

Productions végétales :

- Assolement, productions principales en surfaces et chiffre d'affaires
- Itinéraire technique et pratiques culturales ; variétés ; labels
- Débouchés principaux et modes de commercialisation : part des filières longues (opérateur et nature de la relation : coopérative, contrat d'intégration, vente libre), part des circuits courts

Productions animales :

- Effectifs des cheptels ; si production laitière, volume de lait annuel
- Itinéraire technique et pratiques d'élevage ; races ; alimentation ; labels
- Débouchés principaux et modes de commercialisation : part des filières longues (opérateur et nature de la relation : coopérative, contrat d'intégration, vente libre), part des circuits courts

3. Commercialisation en circuits courts

Formes de circuits courts pratiquées actuellement et antérieurement ; contexte d'adoption et motivations ; part de chaque forme dans l'ensemble des débouchés en circuits courts (chiffre d'affaires ou volume de produits)

Gamme de produits ; productions développées spécifiquement pour le circuit court (exemple : fraises) ou débouchés mixtes (si oui, quelle proportion filières longues / circuits courts)

Organisation de travail : répartition des tâches liées à la commercialisation dans le temps (journée-type, semaine-type) et dans la structure de main d'œuvre de l'exploitation

Perception du travail en circuits courts : facteurs d'autonomie et de contrainte, facteurs de satisfaction et d'insatisfaction

Relations aux consommateurs : caractérisation de la clientèle ; rapport aux prix ; rapport aux attentes (mode de production, diversité de gamme, présence et échange avec le producteur)

Relations aux intermédiaires : rapport à l'enjeu de la rémunération ; rapport à l'enjeu de la division du travail

Equipements actuels et envisagés ; principaux investissements réalisés

Démarches de conseil et de formation engagées et envisagées

4. Réseaux et engagements

Appartenance syndicale (si oui, responsabilités actuelles ou antérieures)

Implication dans des associations professionnelles dédiées à une filière productive ou à une activité de diversification (exemple : ARVD)

Autres démarches collectives agricoles (exemples : CUMA, groupement d'employeurs)

Autres affiliations collectives en dehors de l'agriculture (associations, conseil municipal, parti politique)

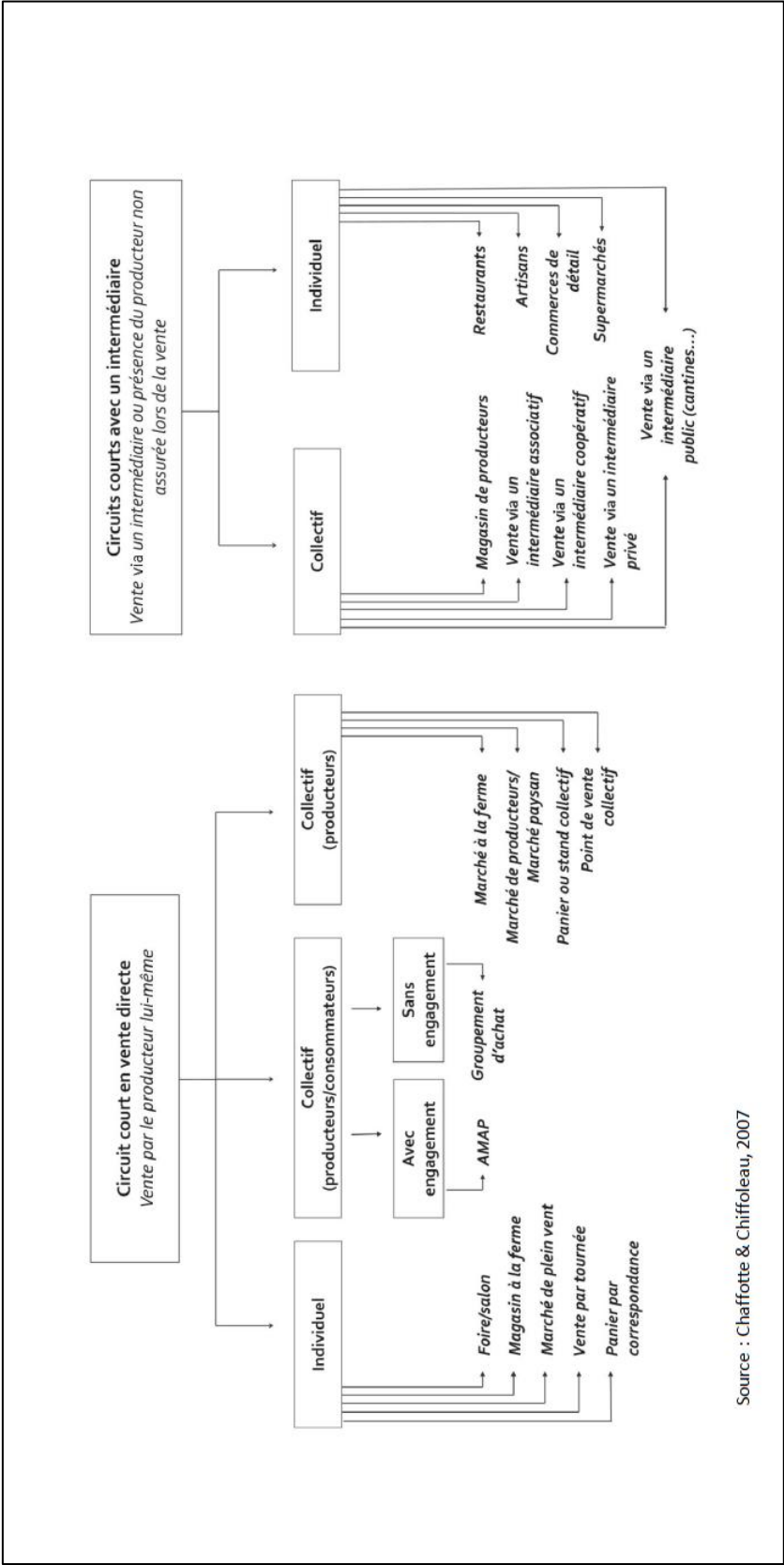
Rapport aux institutions agricoles (opposition discours/pratiques, soutiens/contraintes)

Rapport aux collectivités et administrations (opposition discours/pratiques, soutiens/contraintes)

Implication dans des conflits et mobilisations (exemple : projet d'aménagement)

Considérations sur les enjeux agricoles et alimentaires actuels et futurs

Remarque : les entretiens avec les conseillers (groupe 2) et les intermédiaires (groupe 3) ont été menés avec un guide personnalisé, construit pour s'adapter à la spécificité de leur mission ou de leur entreprise.



I) Les points de vente à la ferme

La vente directe à la ferme est sans conteste la forme de circuit court la plus représentée sur la métropole lilloise, en termes de nombre de points de vente et de couverture géographique. Le guide des producteurs de la MEL, dans son édition de 2018, référence 67 exploitations agricoles proposant un point de vente à la ferme, sur un ensemble de 87 exploitations commercialisant en circuits courts, et dans la version 2022 la vente à la ferme concerne 44 exploitations sur un total de 57.

La vente à la ferme concerne donc plus des trois quarts des producteurs figurant dans ce guide (77 %, la proportion est la même entre 2018 et 2022). D'après l'enquête réalisée en 2016 par la Chambre d'Agriculture dans le cadre du diagnostic agricole de la MEL, la vente à la ferme est citée comme mode de vente par 68 % des producteurs ayant répondu à l'enquête et commercialisant en circuits courts, ce qui représente environ 140 exploitations²¹⁰. Il y a donc une légère surreprésentation de la vente directe à la ferme dans le guide des producteurs, mais rappelons qu'il s'agit d'un outil de promotion des producteurs, comme son nom l'indique, par ailleurs non exhaustif dans son référencement. Il est donc logique que les formes de circuits courts impliquant des intermédiaires y soient moins représentées.

La vente à la ferme est aussi la forme de circuit court la plus simple à concevoir et à identifier, puisque le point de vente est localisé au même endroit que l'exploitation agricole dont il est le débouché. C'est donc le système le plus court qui soit, du moins si l'on se place du point de vue du producteur. Car la principale limite à la popularité de la vente à la ferme parmi les formes d'approvisionnement en circuit court est que ce sont les consommateurs qui doivent se déplacer jusqu'au producteur, ce qui pose des contraintes tant en matière d'accessibilité (se rendre à la ferme suppose, plus que tout autre forme de point de vente, de disposer d'un véhicule personnel) que de visibilité (en fonction de sa localisation et notamment du type d'axe routier par lequel la ferme est desservie, le point de vente est exposé à une fréquentation plus

²¹⁰ Cette proportion est identique à la moyenne pour la région Hauts-de-France : 68 % des fermes vendant en circuits courts font de la vente à la ferme. Au niveau national, c'est également le mode de vente qui devance de loin tous les autres.

ou moins importante).

1. Le magasin à la ferme

Quand on parle de point de vente à la ferme, on entend par défaut un espace aménagé dans un bâtiment du corps de ferme, ou dans un bâtiment à part entière construit à proximité, destiné à recevoir la clientèle et à exposer les produits. Pour cette raison, on parle également de « boutique » ou de « magasin » à la ferme. Il faut donc bien se figurer que bien que l'activité de vente ait lieu sur la ferme, elle s'inscrit dans un cadre matériel qui lui est propre, distinct des autres espaces productifs de la ferme.

Si leur principe est simple, les magasins à la ferme présentent tout de même de la variété dans leur fonctionnement. Premièrement au niveau des horaires d'ouverture : si certains ne sont ouverts que quelques demi-journées par semaine, d'autres sont accessibles cinq à six jours par semaine et sur de plus amples plages horaires (de 9 h à 19 h, avec une fermeture en milieu de journée, généralement entre 13 h et 15 h). Selon les cas, la vente à la ferme peut donc s'apparenter à un point de vente intermittent, à la manière de la vente sur les marchés, ou au fonctionnement à temps plein d'un commerce alimentaire classique, comme une épicerie, une boucherie, etc. Cela a bien évidemment des conséquences sur ce que représente l'activité de vente en termes de temps de travail, nous y reviendrons plus loin dans l'ouvrage.

L'autre parallèle qui peut être fait avec les commerces alimentaires est celui de la gamme de produits, qui peut être plus ou moins large. La composition de cette gamme dépend de deux facteurs : la diversité des productions de la ferme elle-même, et le fait que le producteur recourt ou non à la pratique de l'achat-revente (ou du dépôt-vente) auprès d'autres producteurs pour compléter sa gamme. On a ainsi d'un côté, des points de vente qui ne proposent que les produits de leur ferme, et d'autres où l'on trouve également les produits de producteurs voisins, que la ferme ne produit pas directement.

L'objectif de cette extension de gamme par l'achat-revente est l'attractivité du magasin, qui pourrait être compromise si la gamme était limitée à une catégorie de produits. Ainsi il est d'usage que des points de vente centrés sur les productions végétales (maraîchage et grandes

cultures) proposent également des produits d'origine animale (œufs, viandes, produits laitiers) et inversement que des fermes spécialisées dans l'élevage incluent dans leur boutique quelques légumes de base, comme des pommes de terre et des oignons. Cette logique d'extension de gamme peut aussi exister au sein d'une même catégorie de produits, par exemple une ferme qui ne fait que de l'élevage de porcs va s'efforcer de proposer aussi de la viande bovine et des volailles dans son point de vente. Dans le carnet des producteurs de la MEL, on trouve ainsi pour chaque point de vente, une description des produits de la ferme puis, précédés de la mention « autres produits fermiers », les produits provenant d'autres producteurs.

Si la pratique est fréquente, de nombreuses fermes sont suffisamment diversifiées pour constituer une gamme mixte avec leurs propres produits (rappelons que les systèmes en polyculture-élevage sont la seconde orientation productive la plus représentée sur le territoire). D'autres encore se limitent à une seule catégorie de produits, c'est notamment le cas des productions spécifiques comme l'apiculture, l'arboriculture et l'horticulture, pour lesquelles on peut déduire qu'étant moins représentées et spécialisées dans des produits « occasionnels », elles sont moins susceptibles d'entrer en concurrence et ont donc moins besoin de présenter une gamme complète pour assurer leur fréquentation.

Deux variantes notables de vente à la ferme méritent d'être distinguées comme des formes à part entière, car elles modifient plus profondément le rapport entre producteur et consommateur dans l'échange. Dans le cas du distributeur automatique, le contact entre producteur et consommateur lors de l'échange tend à disparaître, tandis que dans le cas du « self-cueillette », il se prolonge dans une dimension de loisir à la ferme.

2. Le distributeur automatique

Sur les routes du Nord aux abords des fermes, on voit se multiplier les panneaux signalant la présence d'un distributeur automatique de produits fermiers. Au sein du périmètre de la MEL, on en dénombre une quinzaine d'après le site « Où acheter local ? ». Le distributeur automatique se présente comme une grande structure métallique dans laquelle sont encastrés des casiers vitrés, à la manière des blocs de boîtes aux lettres qu'on trouve dans les halls

d'immeubles, ainsi qu'un panneau de commande muni d'un terminal de paiement. Le nombre et la taille des casiers peuvent varier d'un distributeur à l'autre et ainsi contenir une gamme plus ou moins large de produits. On trouve ainsi des petits distributeurs faits d'une douzaine de casiers, comprenant le plus souvent un seul type de produits comme des œufs ou des pommes de terre, et des distributeurs qui totalisent entre 70 et 100 casiers. Le dispositif est en effet modulable par l'ajout de nouveaux blocs de casiers, les casiers pouvant par ailleurs être réfrigérés en fonction des produits qu'ils contiennent. Comme dans le cas du magasin à la ferme, il est possible d'assortir la gamme avec les produits issus d'autres fermes.

Le distributeur automatique peut être installé au sein d'un bâtiment de la ferme, dans un espace où le consommateur pourra accéder librement en l'absence du producteur, mais il peut aussi être positionné à l'extérieur, dans un local ou un abri dédié. Cela permet d'améliorer la visibilité et l'accessibilité du point de vente, en le rapprochant de la route principale ou du centre du village dont le corps de ferme peut être éloigné de plusieurs centaines de mètres, ce qui dissuade les automobilistes comme les piétons de prendre le temps de s'y rendre pour y faire leurs courses. Voici un premier avantage du distributeur par rapport au magasin à la ferme, le second étant par ailleurs qu'il peut fonctionner sur une plus large amplitude horaire, potentiellement 24 h/24, même si les producteurs préfèrent en restreindre l'accès la nuit où les achats sont rares et les risques de vandalisme perçus comme plus importants.

On voit donc que le distributeur automatique introduit la possibilité d'un éloignement entre la ferme et le point de vente²¹¹, mais la différence fondamentale de son fonctionnement réside bien sûr dans l'absence de contact avec le producteur. Le consommateur fait son choix parmi les casiers disponibles (nous verrons qu'une des principales contraintes du distributeur est qu'il faut régulièrement remplir les casiers vides) et la machine déverrouille les casiers une fois le paiement effectué. Il est bien entendu envisageable de rencontrer le producteur par la même occasion et d'échanger avec lui, dans la mesure où l'on se trouve sur la ferme, mais ce n'est pas la logique encouragée par ce mode de vente. Sur le site du *Casier Français*, un

²¹¹ Il y a même le cas, unique à ma connaissance, d'une ferme située dans le Pas-de-Calais qui possède un distributeur au cœur de la métropole, dans le quartier du Vieux Lille. La productrice qui dirige cette exploitation y commercialise ses pommes de terre ainsi que les produits d'autres producteurs.

fabricant de distributeurs basé dans la métropole lilloise, on peut lire l'argumentaire suivant :

De plus en plus de consommateurs achètent des produits locaux directement auprès des producteurs. L'engouement pour le circuit court s'explique par la volonté de connaître la provenance du produit et celle de soutenir les producteurs locaux.

Les principaux avantages des circuits courts pour les agriculteurs sont une marge plus élevée et la garantie d'un prix juste. Autres avantages : le renforcement du lien entre le consommateur et le producteur ainsi que la diminution, voire la suppression du coût de transport.

La solution que nous avons mise en place pour favoriser ces échanges directs est l'installation d'un distributeur automatique de fruits et légumes en circuit court au niveau de lieux stratégiques.

La solution que nous avons créée pour favoriser l'échange direct entre le consommateur et l'exploitant est l'installation d'un distributeur alimentaire automatique connecté. Cette solution permet à l'exploitant de vendre sa production en circuit court sans avoir les contraintes de la gestion d'un magasin.

Des solutions permettant aux producteurs de vendre aux consommateurs sans intermédiaire existent. Cependant, qu'elles soient locales ou proposées par le biais d'internet, elles nécessitent pour la plupart une participation financière et humaine non négligeable de la part du producteur.

Source : <https://lecasierfrançais.fr/>

On ne manquera pas de relever le paradoxe d'insister sur l'objectif de « *favoriser les échanges directs* » à travers une solution qui permet au producteur d'être absent lors de la vente. Retenons toutefois certains arguments mis en avant dans ce texte, comme l'utilisation des « *lieux stratégiques* » que nous avons mentionnée juste avant, mais surtout la possibilité pour les producteurs de « *vendre en circuit court sans avoir les contraintes de la gestion d'un magasin* » et de soustraire à une « *participation financière et humaine non négligeable* ». Voici l'un des premiers indices que les circuits courts sont traversés par des enjeux liés à l'extension d'activité des producteurs.

3. Le self-cueillette

Le « self-cueillette », mot construit sur le modèle de « self-service » et qui a des équivalents entièrement francisés mais moins usités comme « autocueillette » ou « libre cueillette », est la troisième forme de vente directe qui se déroule à même la ferme. Toutefois son dispositif diffère nettement des deux précédentes, en ce que les consommateurs non seulement se

rendent sur la ferme pour effectuer leurs achats, mais récoltent eux-mêmes les produits avec lesquels ils repartiront.

Les principaux arguments en faveur de ce mode de vente singulier sont la fraîcheur des aliments, et un moindre prix au kilo étant donné que le consommateur réalise lui-même la récolte et le transport. Dans la mesure où ne sont prélevés que les produits qui vont être aussitôt vendus, il n'y a pas non plus de frais liés au stockage, au nettoyage, au tri et aux pertes. Mais l'intérêt pour le self-cueillette réside aussi dans des éléments moins pragmatiques, qui tiennent davantage au fait d'avoir un contact direct avec la terre et avec la production, plus encore qu'avec la vente à la ferme classique, laquelle permet surtout un contact avec le producteur. Ainsi on peut lire dans le carnet des producteurs de la MEL la description suivante concernant les points de vente en self-cueillette : « *Découvrez une partie du travail des producteurs en allant cueillir vous-même vos fruits et légumes sur les parcelles* » (p. 16, voir l'extrait du carnet des producteurs en annexe).

Les fermes qui pratiquent ce mode de vente mettent également en avant qu'il est particulièrement adapté aux personnes accompagnées d'enfants, en raison de son caractère ludique et pédagogique. Sous couvert d'autonomie, la cueillette est tout de même largement encadrée. Avant de pouvoir arpenter les champs, les serres et les vergers de l'exploitation, les visiteurs se voient confier des outils et des contenants adaptés à ce qu'ils vont récolter, et reçoivent des consignes relatives à la sécurité, ainsi qu'à la manière d'identifier les fruits et légumes qui peuvent être prélevés. Pendant la cueillette, ils peuvent également être guidés dans leur circulation et leurs choix de produits par une signalétique prévue à cet effet.

En raison de son principe de fonctionnement impliquant que le consommateur récolte et emporte directement les produits, le self-cueillette est un mode de commercialisation qui ne concerne que les productions végétales qui ne nécessitent pas de transformation, c'est-à-dire les fruits et les légumes, les plantes aromatiques ou encore les fleurs. Dans le Nord, le self-cueillette est particulièrement populaire pour les fraises, au point que certaines exploitations ne proposent que de la cueillette de fraises. Les premières récoltes étant possibles à partir de mai et juin, aller cueillir des fraises à la ferme est l'opportunité d'une sortie entre amis ou en

famille dès les premières journées ensoleillées et sans avoir à quitter la métropole. Sur la métropole lilloise, on recense ainsi quatre cueillettes diversifiées (fruits et légumes), une cueillette de fruits (pommes, poires et fraises) et quatre cueillettes uniquement de fraises²¹².

Ainsi le self-cueillette est caractéristique de ce qu'on appelle les pratiques « d'achat-loisir » décrites par exemple dans les travaux de Danièle Capt sur la vente directe, et qui constituent une forme de troisième voie dans les motivations de l'approvisionnement en circuits courts. Cette consommation ne s'inscrit ni dans une logique d'achats alimentaires de proximité, ni véritablement dans une dimension militante, mais prend place dans un contexte plus occasionnel où l'alimentation est le support d'une activité de loisir, comme pour une sortie au restaurant. C'est notamment ce qui explique la fréquentation des points de vente en circuit court dans les zones touristiques, mais on observe aussi ces pratiques dans le cadre de sorties à proximité du domicile et en dehors d'un contexte de vacances. C'est notamment le cas de la part de parents résidant en ville et voulant proposer une expérience dépaysante à leurs enfants, le cadre de la ferme étant alors perçu comme particulièrement adéquat car situé « à la campagne » mais disposant aussi d'un potentiel pour capter l'intérêt des enfants (présence des animaux, des machines).

La présence d'une dimension de « loisir » dans la vente directe à la ferme est un autre élément qu'il convient de souligner dès maintenant, car on verra dans la partie suivante que dans le cas de certaines fermes, la pratique du circuit court associe étroitement la vente de biens alimentaires à des activités de services centrées sur l'accueil du public et notamment des enfants : ferme pédagogique, jeux en plein air, balades à cheval, anniversaires à la ferme et autres animations.

II) Les points de vente itinérants

Nous sommes toujours dans le cadre de la vente directe mais cette fois avec une différence notoire, en ce que le lieu de commercialisation est distinct du lieu de production. C'est le

²¹² La plupart des self-cueillettes disposent par ailleurs d'une boutique similaire à un point de vente à la ferme classique, pour compléter le panier de produits fraîchement cueillis avec des produits transformés, comme des jus de fruits, des pâtés, des fromages. Ces produits de complément peuvent provenir d'autres producteurs dans le cadre du dépôt-vente ou de l'achat-revente.

producteur qui se déplace avec ses produits jusqu'au consommateur, ou du moins jusqu'à un point où se concentrent les consommateurs, généralement proche de là où ils résident. L'autre caractéristique principale de cette forme de vente est qu'elle a lieu dans un laps de temps plus restreint et à intervalle régulier, généralement une demi-journée par semaine.

4. La vente sur les marchés de plein air

Si la vente à la ferme est la forme de circuit court privilégiée par les producteurs, les marchés de plein air (dits aussi marchés « de plein vent », marchés « forains » ou marchés « ambulants ») sont de loin la forme la plus populaire chez les consommateurs. En 2013, ce sont 36 % des personnes achetant régulièrement en circuit court qui désignent la vente directe sur les marchés comme leur mode d'approvisionnement privilégié, contre 16 % des cas pour la vente à la ferme, et moins de 10 % pour toutes les autres formes de circuits courts²¹³.

Du côté des producteurs de la MEL, la vente sur les marchés est pratiquée dans 24 % des fermes commercialisant en circuits courts (9 % de l'ensemble des exploitations enquêtées, soit une cinquantaine). C'est donc le second type de circuit court le plus représenté, bien que loin derrière la vente à la ferme, qui concerne 68 % des fermes qui vendent en circuits courts (26 % de l'ensemble). Rappelons que les modes de vente ne sont pas exclusifs les uns des autres, un producteur peut faire à la fois de la vente à la ferme et de la vente sur les marchés.

56 communes parmi les 95 que compte la MEL organisent au moins un marché par semaine, la ville de Lille étant celle qui en accueille le plus, avec 13 localisations différentes et 20 créneaux par semaine, certains marchés ayant lieu deux à trois fois par semaine. Cependant tous les marchés ne sont pas fréquentés par des producteurs en vente directe, les étals à caractère alimentaire étant également représentés par des artisans pour les produits transformés (bouchers, fromagers) ou des revendeurs pour les fruits et légumes (aussi appelés « primeurs »). Selon le site « Où acheter local ? », ce sont 32 marchés de la métropole qui sont identifiés comme accueillant des producteurs en circuit court. À Lille, on citera le marché de la

²¹³ Source : enquête « La consommation alimentaire en circuits courts » menée en 2013 dans le cadre du programme CODIA, sur un échantillon représentatif de 1 425 personnes. Ce type d'enquête mériterait toutefois d'être actualisée en raison de la très faible proportion occupée par la vente en ligne, encore balbutiante il y a 10 ans mais qui a gagné en envergure avec les systèmes par plateformes.

place du Concert dans le quartier du Vieux-Lille, celui de la place Sébastopol au cœur du centre-ville, et le célèbre marché de Wazemmes sur la place de Nouvelle Aventure.

En matière de localisation, on remarque que ces marchés sont en majorité situés dans la moitié nord de la métropole, tandis que les points de vente à la ferme sont répartis sur toute la ceinture agricole de la MEL. On ne trouve ainsi que trois marchés au sud de Lille référencés comme ayant des producteurs en circuit court : à Haubourdin, Wattignies et Seclin. Au Nord, une seconde distinction est à faire : les trois quarts des marchés (22) se tiennent dans des villes de la conurbation Lille-Roubaix-Tourcoing. La vente à la ferme étant plus rare dans ces communes où le tissu urbain est très dense et les fermes peu nombreuses, on peut noter une certaine complémentarité dans cette répartition : la vente directe sur les marchés se concentre là où la vente directe à la ferme est moins présente. Enfin, on trouve des marchés (7) dans les communes plus agricoles situées tout au nord de la métropole, sur le territoire dit « de la Lys », une zone pour laquelle on a vu au chapitre précédent que les fermes y sont plus nombreuses, plus petites et plus diversifiées dans leurs productions que ne le sont celles du tissu agricole du Sud de la métropole. Voyons maintenant les différences entre vente à la ferme et vente sur les marchés en termes de fonctionnement. La commercialisation par la vente au marché se distingue à la fois par sa distance au lieu de production, et par son caractère intermittent et provisoire. Ces deux caractéristiques ont tendance à ancrer la vente dans un cadre spatial et temporel spécifique, au sein duquel le producteur s’y consacre pleinement. Les producteurs pratiquant ce mode de vente font entre un et trois marchés par semaine. Il peut s’agir du même marché à différents moments de la semaine, ou de marchés différents. Les marchés se déroulent sur une plage horaire de quatre à cinq heures, le matin ou l’après-midi, cependant pour les producteurs il y a également du temps consacré à la préparation des marchandises, aux trajets aller et retour, à l’installation et au rangement du stand, de sorte qu’une demi-journée de vente peut représenter une journée entière de travail.

Le contexte dans lequel se déroule la vente au marché a également des effets sur son dispositif matériel, nécessairement plus rudimentaire que ce que permet un magasin à la ferme. Il se compose du véhicule, à la fois moyen de transport et espace de stockage, d’un ou plusieurs étals pour disposer les produits et parfois d’une tonnelle pour abriter l’ensemble. À cela s’ajoute notamment du matériel de stockage, comme des caisses ou des glaciaires, et

d'affichage, afin d'indiquer les produits et leurs prix, mais aussi de fournir des informations sur la ferme et les producteurs.

Au niveau de la disposition des produits et du déroulement de l'échange, il y a en revanche peu de différences avec le cas du magasin à la ferme. Les consommateurs font leur choix sur l'étal du producteur comme ils le feraient dans une boutique, sont servis et payent dans la foulée. La gamme est définie en fonction des productions de la ferme et le recours à l'achat-revente existe également. Les produits les plus fréquents dans cette optique de complément de gamme sont les œufs, le miel, les jus de pommes. En raison des contraintes liées au transport et à l'exposition prolongée des produits, la vente au marché tend à favoriser les produits qui n'ont pas besoin d'être maintenus au froid.

5. La vente par tournées

Une autre forme de vente itinérante, plus rare mais tout aussi traditionnelle que les marchés, est la vente par tournées. De manière similaire, le producteur se déplace avec ses produits vers les consommateurs, à la différence qu'il n'y a pas de point de vente fixe : le producteur suit un itinéraire et s'arrête à plusieurs reprises pour vendre pendant quelques minutes à une clientèle qui connaît le jour, l'heure et le lieu de son passage. Cette façon de faire s'adresse principalement à une clientèle âgée, qui peut ainsi limiter ses déplacements en trouvant le producteur au bout de sa rue.

C'est en enquêtant auprès de producteurs des Flandres dans le cadre du programme NORE AGRIA que j'ai eu connaissance de ce mode de vente, davantage implanté dans les territoires où la population est moins dense. Pour une même durée passée hors de la ferme et une même quantité de produits transportée, les producteurs peuvent préférer multiplier les points de vente en desservant différentes localités plutôt que d'espérer écouler leur chargement sur le marché d'une seule commune. Dans la métropole lilloise, le site « Où acheter local ? » ne référence que trois producteurs qui effectuent des tournées, tous les trois commercialisant des légumes.

La vente par tournées est la survivance d'un mode de distribution répandu à l'époque où l'offre

de supermarchés était moins importante, et l'usage de la voiture individuelle encore modéré. Également pratiquée par les petits artisans et commerçants, elle pourvoyait à des achats alimentaires du quotidien dans les communes rurales ou les zones périurbaines mal dotées en commerces, de la même manière que la vente à la ferme. Dans la mesure où cette forme de commerce ambulante s'est considérablement raréfiée, elle tend à évoluer vers de la livraison à domicile que les producteurs réservent à une clientèle d'habitues. Elle mérite toutefois d'être relevée car nous verrons qu'elle trouve un écho dans des formes récentes de circuits courts, portées par des intermédiaires.

III) Les points de vente collectifs

Les points de vente collectifs (PVC) marquent une nouvelle distinction avec les formes précédentes de la vente directe, puisque comme leur nom l'indique ils reposent sur la réunion de plusieurs producteurs au sein du même point de vente. Ce fonctionnement permet de répondre à deux objectifs : une logique de mutualisation, notamment des moyens humains pour faire fonctionner le point de vente, et une logique de centralisation de l'offre de produits, afin de proposer aux consommateurs une gamme complète en un seul endroit. Comme pour la vente directe individuelle, on trouve des points de vente fixes et permanents, sur le modèle du magasin, et des points de vente itinérants et intermittents, sur le modèle du marché.

6. Les magasins de producteurs

Le principe du magasin de producteurs est en quelque sorte celui d'un supermarché de la vente directe. C'est un point de vente ouvert cinq à six jours par semaine, tout au long de la journée, situé de manière à être plus accessible qu'un point de vente à la ferme (près d'une entrée d'agglomération ou le long d'un axe principal, avec une voie d'accès et un parking goudronnés). Il est en mesure d'accueillir une clientèle plus nombreuse et dispose d'une gamme complète de produits alimentaires, en frais et en sec, de sorte que l'on puisse y faire la majorité de ses courses. La gamme est constituée des productions respectives de producteurs qui s'associent pour se compléter. On trouve ainsi deux à trois producteurs pour les catégories de produits les plus communes (légumes, viandes, produits laitiers) et un producteur unique pour les produits plus spécifiques (pains et farines, bières, jus de fruits, confitures, miel, champignons ou encore escargots). Autour de ce noyau de producteurs commercialisant en direct s'ajoutent des producteurs en dépôt-vente (on parle de

« producteurs déposants » ou de « dépôt-vendeurs ») qui sont géographiquement éloignés du magasin et qui n'en sont pas sociétaires.

Car l'autre particularité du magasin de producteurs est qu'il est détenu et administré collectivement par les producteurs, dans le cadre d'une coopérative agricole. Sur le site du Panier Vert, le plus ancien magasin de ce type dans la métropole, il est d'ailleurs précisé que la création de leur point de vente s'inspirait des logiques coopératives pour l'achat et l'utilisation en commun du matériel agricole. La démarche relève ici de la mutualisation non pas d'un outil de production mais de commercialisation. La dimension collective concerne le financement du magasin mais aussi son fonctionnement : en effet, les producteurs se relayent à tour de rôle lors de permanences hebdomadaires pour réaliser le travail de vente. Le principe de la vente directe est donc conservé mais réparti entre plusieurs producteurs, ce qui permet à la fois que tous les producteurs disposent d'un point de vente permanent, comme avec un magasin à la ferme, mais que chaque producteur ne se consacre à la vente que de manière intermittente, comme dans le cas des marchés. Le magasin comprend néanmoins une équipe de salariés permanents, affectés à des fonctions supports qui requièrent une constance et une qualification spécifique, comme la communication, le suivi hygiène et traçabilité, ou encore la transformation des produits quand elle a lieu sur place.

Dans la métropole lilloise, j'ai recensé cinq magasins de producteurs. Le Panier Vert situé à Frelinghien est le plus vieux d'entre eux, puisqu'il a été créé en 1986. Précisons toutefois que durant les vingt premières années de son existence, ce point de vente collectif est installé au sein de la ferme de l'une des familles fondatrices. Il ne deviendra un magasin à part entière qu'en 2006, quand un nouveau bâtiment sera construit à proximité de l'exploitation historique, afin d'améliorer « *les conditions de présentation de leur gamme et les conditions d'accueil des consommateurs*²¹⁴ » ainsi que de réaliser une partie des opérations de transformation dans des locaux attenants à l'espace de vente. Le Panier Vert est aussi le point de vente qui compte le plus de producteurs adhérents, 29 à ce jour, ou plus exactement de fermes adhérentes (la plupart de ces fermes étant des exploitations avec plusieurs actifs).

²¹⁴ Site internet du Panier Vert, dernière visite au 31 juillet 2023.

À Ennetières-en-Weppes, un magasin nommé La Sablière voit le jour en 2004. Bien que proposant une gamme complète, sa taille et son aménagement sont rudimentaires, puisqu'il est installé dans un ancien bâtiment d'habitation. Les magasins Talents de Fermes et Com' à la Ferme ouvriront tous deux leurs portes en 2012, respectivement à Wambrechies avec 12 producteurs, et à Fournes-en-Weppes avec 14 producteurs. L'un comme l'autre propose aussi les produits d'autres producteurs en dépôt-vente, en majorité issus de fermes de la région, sauf pour le vin. Enfin un cinquième magasin de producteurs est créé en 2021, il s'agit de Ferm'entières dans la commune de La Chapelle d'Armentières. Ce magasin s'organise autour de 10 producteurs, il est par ailleurs dans sa phase de test et n'est ouvert que cinq demi-journées par semaine. On notera que les trois derniers magasins cités comportent le mot « ferme » dans leur nom, une récurrence qui n'est pas sans faire écho au conflit ayant eu lieu quelques années plus tôt autour de l'utilisation du terme de « ferme » par la Ferme du Sart, désormais Otera, au motif qu'il s'agissait certes d'un magasin de produits fermiers en circuit court, mais pas d'un magasin de producteurs et encore moins d'une exploitation agricole.

Autre remarque, ces quatre magasins de producteurs sont relativement proches les uns des autres, et regroupés dans le quart Sud-Ouest – Nord-Ouest de la métropole. À l'exception de Fournes-en-Weppes située plus au Sud, les communes de Wambrechies, Frelinghien et Chapelle d'Armentières sont comprises dans la portion nord de la métropole, ce qui témoigne à nouveau de la dynamique favorable aux circuits courts dans cette zone.

7. Les marchés de producteurs

Les marchés de producteurs sont des marchés de plein air, mais contrairement aux marchés hebdomadaires organisés par les communes, ils ont un caractère plus exceptionnel et ne rassemblent comme exposants que des producteurs agricoles. Pour cette raison on les appelle aussi « marchés fermiers ». Ce format de marché centré sur la vente directe est plus commun dans les régions touristiques. Dans la métropole lilloise, c'est principalement le CIVAM²¹⁵ (Centre d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural) qui organise des marchés de producteurs. Les marchés du CIVAM ont lieu tout au long de l'année et à différents endroits.

²¹⁵ Les CIVAM sont des associations fédérant localement des producteurs agricoles, et structurées par un réseau national. Ce réseau est un acteur de premier plan dans l'appui au développement des circuits courts et des activités de diversification en général. Nous reviendrons sur le rôle du CIVAM local en détail dans le chapitre 5.

Ils se tiennent le samedi ou le dimanche, sur une demi-journée ou une journée complète. Quant à leur emplacement, il varie d'un marché à l'autre et s'inscrit généralement dans le cadre d'un partenariat avec une structure associative ou municipale destinée à recevoir du public, comme une école, un tiers-lieu ou encore un écomusée. En 2023, six lieux différents ont hébergé le marché du CIVAM, dont trois sont situés dans la commune de Villeneuve d'Ascq. Un même lieu peut accueillir le marché à plusieurs reprises dans l'année, de sorte qu'il y ait des marchés programmés tous les mois.

Les marchés du CIVAM regroupent entre 8 et 10 producteurs, qui pour participer doivent être adhérents au CIVAM (c'est une association) et s'engager à respecter sa charte. Sans être un véritable cahier des charges, la charte met l'accent sur des valeurs et des pratiques que les adhérents se doivent de partager : il est question d'être dans une démarche d'agriculture paysanne, qui contribue à l'économie et l'animation du territoire, et opte pour des méthodes de production agroécologiques. Le marché du CIVAM est ainsi la première forme de circuit court de notre inventaire à être associée à une forme spécifique d'agriculture, orientée vers des modes de production et de commercialisation dont l'impact social et écologique est questionné et contrôlé. Sans que les producteurs aient à s'inscrire dans un mode de production labellisé telle l'agriculture biologique, le CIVAM fixe tout de même certaines restrictions, par exemple il n'est pas possible de commercialiser sur les marchés du CIVAM des produits animaux issus d'élevage hors-sol. Ce qui est l'occasion de rappeler que toutes les formes précédentes sont compatibles avec des modes de production conventionnels et peuvent cohabiter avec des débouchés agro-industriels.

La participation des producteurs selon les marchés est également négociée de manière que chaque catégorie de produits soit représentée à chaque fois. Les catégories les plus représentées sont les légumes et les produits laitiers (deux stands par marché), ensuite les produits carnés, les fruits et les boissons alcoolisées (un à deux stands), et enfin le miel, les pains et farines, les fleurs et les plantes aromatiques et médicinales (un stand par marché). On retrouve à nouveau cet enjeu de la constitution d'une gamme complète de produits, ce qui répond à la fois à l'objectif d'être attractif pour les consommateurs, et à la logique d'éviter la concurrence entre producteurs.

Les marchés du CIVAM sont en effet un outil de promotion, pour des producteurs qui parfois peinent à trouver une place sur les marchés classiques et à écouler leur production par d'autres débouchés, mais ils servent également à produire de la cohésion au sein du réseau et à favoriser le partage d'information entre ses membres. La charte que signent les producteurs précise d'ailleurs qu'en contrepartie de la visibilité dont ils bénéficient lors des événements ouverts au public, ils s'engagent « *à participer à au moins une action collective proposée par le CIVAM hors marchés et portes ouvertes (ex. : AG, formation, réunions d'information ou journée technique)* ». L'association s'assure ainsi que la forme collective de la vente soit le support d'une dynamique collective et d'une mutualisation des ressources entre producteurs, comme dans le cas du magasin de producteurs mais sous la supervision d'un organisme. Aussi sans être un intermédiaire commercial, le CIVAM est central dans l'organisation de ce mode d'échange que sont les marchés collectifs. Cette configuration singulière de même que le positionnement écologique plus prononcé et la promotion d'une agriculture paysanne font des marchés du CIVAM un cas de vente directe qui présente des points communs avec le pôle suivant.

8. Les AMAP : associations pour le maintien d'une agriculture paysanne

Les AMAP sont le système de vente par panier par excellence, elles en sont la forme pionnière et la forme la plus répandue. Nous avons déjà amplement traité des AMAP en introduction, en ce qu'elles sont aussi au fondement de l'engouement pour les circuits courts en général, y compris les formes qui les ont historiquement précédées. Nous nous contenterons donc d'un rappel de leurs principes en termes de valeurs et de fonctionnements, avant de présenter leur implantation sur le terrain lillois.

Une AMAP lie un collectif de consommateurs à un ou plusieurs producteurs par des engagements réciproques. La base de cette relation est le financement anticipé de la production agricole par les consommateurs, pour une période qui est généralement définie entre six mois et un an²¹⁶ et à un prix établi avec le producteur de manière à couvrir ses coûts de production et à dégager un revenu suffisant²¹⁷. En contrepartie le producteur s'engage à inscrire son travail dans les principes de l'agriculture paysanne²¹⁸ et à livrer avec régularité à chaque contractant une part de la production qu'il a financée, sous la forme d'un assortiment de produits qu'on appelle généralement le « panier ». Si ce panier fait l'objet d'un paiement anticipé, son contenu n'est en revanche pas déterminé à l'avance : il est fonction de la saisonnalité et des aléas de la production (climatiques par exemple), et peut donc être plus ou moins satisfaisant pour le consommateur tant en termes de quantité que de diversité de produits.

Ici réside un second élément de la solidarité vis-à-vis du producteur, en ce que le

²¹⁶ « La durée de la période de contrat est liée aux cycles de l'activité de la ferme et dépend de chaque famille d'aliments contractualisée » (charte des AMAP 2014).

²¹⁷ « Un prix juste et rémunérateur prenant en compte la viabilité économique de la ferme et les conditions sociales de celles et ceux qui y travaillent » (charte des AMAP 2014).

²¹⁸ Les principes de l'agriculture paysanne conjuguent des exigences écologiques et sociales. Au même titre que l'agriculture biologique et plus généralement l'agroécologie, l'agriculture paysanne prône des pratiques de culture et d'élevage qui préservent ou améliorent l'état des ressources naturelles (eau, sol, biodiversité) et les valorisent intelligemment pour éviter le recours aux intrants. Mais l'accent est également mis sur des critères de durabilité sociale et économique : ce type d'agriculture doit favoriser le maintien et la création de fermes et d'emplois agricoles, et être pourvoyeuse d'activité et de sociabilité sur le territoire. L'application de ces principes passe par une limitation de la taille des fermes et de la lucrativité des débouchés, afin de ne pas mettre en concurrence les producteurs.

consommateur s'engage à recevoir la production en dépit de ces variations. L'AMAP est donc pensée comme un système alimentaire où la consommation vient s'adapter aux besoins de la production, et non pas l'inverse.

Pour autant les consommateurs ne se trouvent pas dans un rapport passif vis-à-vis de la production et du producteur. Les AMAP se revendiquent en effet de la démarche de l'éducation populaire, avec pour objectif « *l'appropriation citoyenne des enjeux agricoles et alimentaires*²¹⁹ ». Cela passe par une relation entre producteur et consommateurs qui va au-delà de l'échange de produits alimentaires dans le cadre d'interactions individuelles : les adhérents de l'AMAP, aussi désignés comme « amapiens » pour marquer cette distance à la position de strict consommateur, s'engagent par ailleurs dans une dynamique collective en participant à la vie de l'association et au fonctionnement de la ferme. Cette implication peut s'incarner dans des activités de gestion : par exemple, les amapiens définissent chaque année avec le producteur le calendrier des cultures (planification) ce qui offre un cadre pour concilier certaines attentes des adhérents (notamment pour ce qui est de la composition des paniers) avec les contraintes inhérentes à la production. Cette logique de cogestion s'applique également aux aspects budgétaires, lorsqu'il s'agit de déterminer les travaux à réaliser et le matériel à acquérir pour améliorer l'outil de production. Un second pan de l'activité des amapiens est l'administration et l'animation du collectif, que cela soit dirigé vers l'intérieur (organisations d'assemblées ou de temps festifs) ou vers l'extérieur (représentation de l'AMAP auprès de ses interlocuteurs institutionnels, recrutement de nouveaux membres).

Enfin, les amapiens prennent part à des tâches qui ont un lien plus direct avec la production et la commercialisation, puisque la contrepartie minimale de leur adhésion est de participer, au moins une à deux fois par an, aux distributions de paniers et aux « ateliers pédagogiques » organisés sur la ferme. La distribution des paniers s'inscrit dans le fonctionnement courant de l'AMAP : les amapiens viennent chercher leur panier chaque semaine en un lieu fixe, le jour et la plage horaires étant fixes également. À tour de rôle, quelques-uns d'entre eux assistent le producteur pour la préparation et la remise en main des paniers. L'organisation matérielle de l'approvisionnement en AMAP présente des points communs avec la vente sur les marchés :

²¹⁹ Charte des AMAP 2014.

le producteur se déplace vers les consommateurs (sauf en de rares cas où la distribution a lieu sur la ferme) et l'échange a lieu dans un laps de temps limité, mais périodique. En revanche, le déroulé de l'échange diffère radicalement de la vente au marché, en ce qu'une partie de l'échange a déjà eu lieu : les produits ont été payés à l'avance et tout ce qui est transporté est déjà attribué.

Les ateliers pédagogiques ou « chantiers » impliquent quant à eux le déplacement des consommateurs sur la ferme, le temps d'une journée ou d'une demi-journée. L'objectif des ateliers est double. D'une part, c'est l'occasion pour les amapiens de comprendre le métier du producteur et d'en expérimenter quelques aspects, ce qui s'inscrit dans les promesses de transparence, d'éducation populaire et d'appropriation des enjeux agricoles par les consommateurs. D'autre part, c'est une autre forme de soutien au producteur en lui prêtant main-forte dans des tâches qui ont un caractère exceptionnel mais crucial, et qui seraient fastidieuses voire impossibles à réaliser seul. Ainsi, en dépit de leur vocation pédagogique et de leur contexte convivial, les ateliers ne sont jamais décorrés des besoins de la production : il s'agit par exemple d'opérations de plantation, de désherbage, de récolte, mais aussi d'aménagement des parcelles et des bâtiments : travaux de terrassement, montage de serres... Amapiens et producteurs sont réticents à parler de travail pour qualifier les ateliers, notamment pour que ces derniers ne soient pas assimilés à du travail dissimulé, mais la nature des tâches réalisées de même que le vocabulaire pour les désigner (« chantiers », « travaux ») ne cessent de rappeler leur dimension productive.

À l'instar des points de vente collectifs, les AMAP reposent sur une mutualisation des ressources pour le financement et le fonctionnement du point de vente, mais qui se réalise cette fois-ci du côté des consommateurs. Une AMAP réunit a minima une quarantaine d'adhérents, dont le degré d'investissement est certes variable mais comprend au moins la participation aux distributions et aux ateliers, deux à trois fois dans l'année. Bien que ces activités soient bénévoles et réparties entre un grand nombre de personnes, elles sont indissociables des modalités concrètes d'organisation de l'échange. Elles remplissent également une fonction importante du point de vue de la promesse de différence, en ce qu'elles donnent la possibilité aux consommateurs de voir et de comprendre les pratiques agricoles depuis l'intérieur, ce que ne permettent pas des formes de vente où la présence du

consommateur sur la ferme est pourtant systématique, comme le magasin à la ferme ou le self-cueillette.

Ainsi, si la relation entre producteurs et consommateurs en AMAP a bien pour base l'échange de produits alimentaires contre une rétribution financière, elle est aussi traversée par d'autres finalités : solidarité, pérennité, convivialité, transparence, au point que l'appréhension de sa dimension marchande est rendue plus complexe. De même, les temporalités différentes des opérations de financement et de distribution des produits, et la forfaitisation de ce qui est distribué (on peut choisir parmi plusieurs tailles de paniers, mais tous les paniers de même taille auront sensiblement le même contenu pour une distribution donnée) tendent à estomper ce caractère marchand.

Les principes qui font la spécificité des AMAP sont regroupés dans un document appelé la « charte des AMAP », à laquelle doivent adhérer les producteurs et les consommateurs souhaitant se constituer en AMAP ou en rejoindre une²²⁰. Chaque AMAP dispose néanmoins de son propre règlement intérieur qui décline de manière opérationnelle ces différents principes. La première charte des AMAP a été rédigée en 2003 et a connu une révision en 2014, cette seconde charte étant la version en vigueur actuellement. Son principal amendement par rapport à la version antérieure est d'avoir assoupli la règle selon laquelle un collectif de consommateurs devait créer une AMAP distincte pour chaque producteur auprès de qui ils souhaitaient s'approvisionner. Une même AMAP peut désormais regrouper les contrats de différents producteurs afin de proposer plusieurs catégories de produits. La charte de 2014 actualise également le vocabulaire, en parlant de « pratique agroécologique » et en consacrant certains termes qui font l'identité des AMAP : on parle de paysan pour le producteur, en référence à l'agriculture paysanne, de même qu'on préfère le mot « amapien » à celui de consommateur ou encore de « consomm'acteur » autrefois proposé. En outre, contrairement à une idée qui circule parfois, la charte des AMAP n'impose pas explicitement que la production soit labellisée en agriculture biologique, mais qu'elle se « réfère aux

²²⁰ Sans être un label ou une marque commerciale, le terme AMAP est enregistré à l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI) et son utilisation est donc protégée. La charte des AMAP joue donc le rôle de garantie, visant à assurer un certain niveau de satisfaction des promesses liées à cette forme de circuit court. Nous reviendrons sur la notion de garantie au chapitre 3.

fondamentaux » de cette dernière, avec notamment par le refus des intrants de synthèse. Il n'est pas non plus fait mention que l'AMAP doive être le débouché exclusif de toute la production, laissant possibles d'autres modes de commercialisation même si préférentiellement en circuits courts.

Autre nuance dans le vocabulaire, si une AMAP est bien un système de commercialisation, elle n'est pas à proprement parler un point de vente. La production faisant l'objet d'un paiement anticipé, la distribution est une étape qui relève uniquement de la « remise en main » des produits, une distinction que l'on retrouvera également dans le cas des plateformes de commandes (à ceci près que les plateformes pratiquent la vente au détail et sans contractualisation sur la durée). Par ailleurs, l'AMAP, bien qu'étant une personne morale qui fait l'interface entre le producteur et les consommateurs, n'est pas à considérer comme un intermédiaire commercial, car chaque consommateur est lié au producteur par un contrat respectif et le transfert d'argent se fait directement entre ces deux parties (les consommateurs financent en parallèle l'AMAP par leurs adhésions). La charte des AMAP insiste donc sur l'absence d'intermédiaire et le non-recours à l'achat-revente pour la composition des paniers, sauf accord exceptionnel et explicite des amapiens, de même qu'elle proscrit la vente au détail et la manipulation d'argent sur les lieux de distribution²²¹.

Chaque AMAP est centrée sur une exploitation en maraîchage diversifiée, mais la plupart des AMAP prévoient que les paniers de légumes puissent être enrichis d'autres catégories de produits, comme des œufs, du pain, de la viande et des produits laitiers. Ces produits optionnels proviennent alors d'autres producteurs et font l'objet d'un contrat distinct, adapté à leurs différents contextes de production notamment en termes de périodicité. Les contrats de viande par exemple fonctionnent avec des livraisons plus espacées dans le temps (appelées « colis » plutôt que « paniers ») et leur contenu est beaucoup moins conditionné par la saisonnalité que celui des paniers de légumes. Les producteurs partenaires devant s'inscrire eux aussi dans le cadre posé par la charte des AMAP, ils sont moins représentés pour certaines catégories de produits (la viande en particulier) et donc potentiellement plus éloignés de

²²¹ Ces restrictions visent à rester fidèle à l'esprit de l'échange en AMAP, mais aussi à se prémunir de certains contrôles qui s'appliquent aux points de vente ambulants ou aux points de vente collectifs, de la part d'autorités administratives comme la direction des services vétérinaires (DSV) ou de la répression des fraudes (DGCCRF).

l'AMAP par rapport à la ferme maraîchère. Dans le cadre de notre recherche, nous considérons que la localisation de l'AMAP correspond à son ou ses sites de distribution, car c'est là que les amapiens viennent s'approvisionner, et nous prenons pour référence la ferme maraîchère lorsque nous parlons du lieu de production de l'AMAP²²².

18 AMAP sont implantées dans la métropole lilloise, pour un total de 24 points de distribution. Les AMAP figurent dans des outils de recensement généralistes, comme le guide des producteurs de la MEL ou le site « Où acheter local ? », mais la source privilégiée pour cette forme de circuit court est la liste tenue à jour par le réseau régional des AMAP des Hauts-de-France²²³. Comme pour le cas des marchés, ces points de distributions se concentrent dans le cœur urbain de la métropole, avec plus du quart d'entre eux pour la seule ville de Lille (7 points de distribution). Les plus excentrés sont ceux de l'AMAP de la Lys à Halluin (extrémité Nord), de l'AMAP du Cœur Joyeux à Quesnoy-sur-Deûle (Nord-Ouest) et de l'AMAP de Tressin (Sud-Est).

Concernant maintenant la localisation des fermes auxquelles ces AMAP sont rattachées, elles se situent en très grande majorité dans la métropole, à une vingtaine de kilomètres au maximum de leur point de distribution. À nouveau, on les trouve d'abord dans les communes du quart Nord-Est de la métropole : à Bois-Grenier, Ennetières-en-Weppes, Houplines, Pérenchies, Wambrechies, Bondues et Quesnoy-sur-Deûle (8 fermes sur 18, soit un peu moins de la moitié). Mais on en trouve aussi au Sud la métropole, à Hantay, Wavrin, Ennevelin ou Bourghelles (ces deux dernières communes étant limitrophes de la métropole mais pas incluses dedans). Les fermes les plus éloignées se situent à 45 km de leur point de distribution, à Doulieu dans les Flandres pour l'AMAP du Broutteux à Tourcoing, ou à Gonnehem dans le bassin minier pour l'AMAP « à ma pomme » de Lille et Lambersart.

Parmi ces AMAP, faisons mention de la toute première d'entre elles, l'AMAP des Weppes, à laquelle Bruno Villalba a consacré un livre, sur la base de sa propre expérience d'amapien et

²²² Seule exception à cette règle, l'AMAP « du Beau Pays » est basée sur le partenariat avec un producteur de viandes, localisé dans les Flandres et pionnier de l'élevage de porcs bio dans la région. Il vend également ses produits dans un point de vente fixe aux Halles de Wazemmes.

²²³ <https://www.amap-hdf.org/wp-content/uploads/2023/03/Les-AMAP-de-la-region-HDF-Liste-au-23-mars-2023.pdf>

en co-écriture avec le producteur et fondateur de l'AMAP, Romuald Botte (Botte & Villalba, 2021). Tous les aspects de la vie du collectif, du métier du producteur et de la relation qui existe entre les deux sont abordés et mis en perspective avec la finalité politique du projet. Créée en 2007 à Hantay, à l'extrémité ouest des Weppes, cette AMAP est non seulement la première en région lilloise, mais dans tout le Nord-Pas-de-Calais. Cela atteste à nouveau du décalage avec lequel le mouvement s'est structuré sur ce territoire, en effet en 2007 on compte déjà (voir dans l'enquête de Claire Iamane) en région Provence, où la première AMAP française est née en 2001. Néanmoins, dans le sillage de l'AMAP des Weppes, de nouvelles AMAP vont régulièrement apparaître. Comme on peut le voir sur la liste, il se crée en moyenne une AMAP tous les ans depuis quinze ans.

En raison des nombreux changements qu'entendent mettre en œuvre les AMAP dans les rapports entre agriculture et alimentation, et des outils qu'elles se donnent pour y parvenir, elles demeurent la forme de circuits courts qui implique le plus haut degré de contractualisation pour les consommateurs. La portée du contrat qui les lie au producteur ne s'exprime pas seulement par la durée de leur solidarité financière, elle s'incarne aussi dans d'autres contributions : planification de la production et des investissements, gouvernance et animation du collectif des amapiens, essaimage et représentation auprès des partenaires, et bien sûr la participation aux distributions et aux ateliers. Comme le précisent les dernières lignes de la charte des AMAP, leur système représente « plus qu'un panier ». Cette mise en garde n'est pas anodine : au fil des années sont apparus d'autres systèmes de commercialisation en circuits courts qui ont également proposé cette formule du « panier », mais avec des termes de l'échange sensiblement différents. On en trouvera au sein de ce pôle mais aussi dans le suivant.

9. Weppes-en-Bio

Sur le site internet de la commune d'Ennetières-en-Weppes où elle est implantée, Weppes-en-Bio est décrite comme une « ferme associative ». En effet, c'est en 2013 qu'une association est créée pour reprendre cette exploitation maraîchère de 2 hectares suite au départ à la retraite du maraîcher qui l'occupait. Sous l'impulsion de ce dernier, l'objectif de l'opération est que cette ferme puisse désormais accueillir de jeunes producteurs formés en agriculture biologique pour les aider à préparer leur projet d'installation. Le terrain de Weppes-en-Bio a

vocation à être un espace de test pour leur permettre de perfectionner leurs pratiques culturales et mettre au point leur système productif de même que leur modèle économique. L'association est également un appui en matière de commercialisation, puisque les légumes de la ferme sont vendus en priorité aux adhérents de l'association, qui compte environ 120 membres (en 2018 au moment de l'enquête, mais jusqu'à 150 adhérents d'après le site). Les producteurs peuvent ainsi faire valoir la viabilité de leur projet lors des négociations avec un financeur ou un propriétaire foncier en vue de leur installation définitive.

Le maraîcher retraité qui occupait cette ferme avant 2013 reste très investi dans son fonctionnement puisqu'il est à la fois président de l'association, propriétaire des terres et d'une partie du matériel et participe à la formation des nouveaux producteurs. Pour lui, il faut privilégier les candidats qui ne sont pas issus du monde agricole, car ils ont davantage de difficulté à obtenir un terrain ou un prêt bancaire, et ont souvent besoin d'un complément de formation par rapport aux enfants d'agriculteurs qui ont davantage d'occasions de s'exercer²²⁴.

Ainsi l'association embauche en moyenne deux maraîchers chaque année pour cultiver les légumes qui seront vendus à ses adhérents, à une fréquence hebdomadaire mais pas sous forme de paniers dont le contenu est déterminé à l'avance. C'est donc un assouplissement par rapport au système des AMAP, les adhérents achètent au détail les produits et il n'y a pas de financement anticipé de la production. La part des légumes non absorbée par la consommation des adhérents est vendue en filière longue au MIN²²⁵ de Lomme, tout proche de la ferme. À l'inverse, le lien de dépendance économique des producteurs vis-à-vis du collectif de consommateurs est encore plus étroit que dans les AMAP puisque les maraîchers sont directement salariés par l'association. Comme pour les AMAP, les membres du collectif participent ponctuellement à des chantiers sur la ferme.

En 2022, Weppes-en-Bio est redevenue une exploitation classique après l'installation de l'une des maraîchères qui y avait été formée, se trouvant par ailleurs être la nièce du fondateur. Au total, 13 personnes auront transité par cette ferme sur une période d'un peu moins de dix ans.

²²⁴ Notes d'observation du 24 février 2018.

²²⁵ Marché d'intérêt national.

Weppes-en-Bio perd donc sa dimension de « ferme-école » mais le système de commercialisation au profit des adhérents est conservé. La nouvelle productrice vend également ses légumes à travers d'autres débouchés en circuit court, comme la plateforme de commande « *Le Court Circuit* » décrite plus bas.

Weppes-en-Bio n'est pas la seule ferme à proposer un système de « paniers » inspiré des AMAP mais moins contraignant sur le plan des engagements à financer et à absorber la production. En octobre 2018, je rencontre Fernand, producteur maraîcher qui distribue des paniers de légumes sous un porche du vieux Lille. Un couple d'amis s'approvisionnent régulièrement chez lui, sans quoi je n'aurais sans doute pas eu connaissance de ce point de vente confidentiel. La ferme de Fernand se situe en Picardie, il vient à Lille deux fois par semaine pour distribuer ses légumes, dans le cadre d'un système de paniers basé « *sur l'habitude mais pas l'obligation*²²⁶ ». Les adhérents peuvent modifier le contenu des paniers le jour de la distribution, avec les produits de la partie « marché libre ». Ancien producteur conventionnel, Fernand a repris une activité agricole après avoir passé une large partie de sa carrière dans d'autres secteurs d'activités. Entre temps converti à l'agriculture biologique, il cultive désormais sur une petite portion des terres qu'il détient encore, et rejette le modèle des grandes cultures conventionnelles de ces anciens collègues. Pour autant il critique la « rigidité » des AMAP et notamment le rapport que ce modèle introduit vis-à-vis des consommateurs : « *le consommateur, c'est pas un banquier !* », ciblant par cette remarque l'engagement que représente le financement anticipé de la production (Fernand, entretien n° 27). On soulignera qu'en tant que propriétaire d'une partie des terres qu'il cultivait par le passé, Fernand n'a pas eu à se soucier de la contrainte de l'accès au foncier lorsqu'il a redémarré une activité de maraîchage.

10. Les paniers du Jardin de Cocagne

Les Jardins de Cocagne sont des exploitations maraîchères en agriculture biologique avec un statut associatif et une mission d'insertion par l'activité économique, entrant ainsi dans le cadre plus large des « Ateliers et Chantiers d'Insertion » (ACI). Les producteurs des Jardins de Cocagne ne sont donc pas des exploitants agricoles indépendants mais les salariés d'une

²²⁶ Notes d'observation du 20 octobre 2018.

association, comme dans le cas de Weppes-en-Bio mais à la différence que la plupart d'entre eux ne se destinent pas forcément à l'installation en agriculture. Il s'agit de personnes sélectionnées dans le contexte d'un programme d'insertion qui prend la forme d'un CDD de 4 à 24 mois, et dont l'objet est tout autant l'action sociale que la production agricole, comme le rappelle le « Réseau Cocagne » qui fédère les jardins à l'échelle nationale²²⁷. Le cas du Jardin de Cocagne qui se trouve sur notre territoire d'étude, à Villeneuve d'Ascq dans le quartier de la Haute Borne, illustre pleinement dans cette logique puisque ce chantier d'insertion est à l'initiative de l'ALEFPA²²⁸, une association qui gère une vingtaine d'établissements médico-sociaux dans le département et intervient auprès de tous types de publics en situation de handicap ou de difficultés sociales.

L'économie du Jardin de Cocagne repose également sur un système de distribution hebdomadaire de paniers de légumes, à destination de consommateurs ayant préalablement souscrit une adhésion annuelle à l'association, de même qu'un abonnement mensuel à un panier de légumes. Trois tailles de paniers sont disponibles et des tarifs « solidaires » peuvent être appliqués sur critères sociaux. L'abonnement n'est pas tout à fait mensuel mais facturé « tous les quatre paniers consommés », ce qui permet à un abonné de se désister de son panier de la semaine en cas d'empêchement, sous réserve qu'il prévienne 48 h à l'avance. La finalité sociale du projet de l'association se manifeste aussi dans le positionnement vis-à-vis des consommateurs : il est par exemple possible de payer ses paniers en Tickets restaurant. Plus largement, le Jardin de Cocagne tente d'impliquer les membres de l'association, qui sont avant tout les utilisateurs d'un service (on peut adhérer et s'abonner en ligne à la livraison de paniers sans rapport préalable avec l'association), dans des activités bénévoles mais sans rapport direct avec la production ou la commercialisation des légumes (à l'inverse des formes précédentes). On citera notamment le projet de création d'un système d'échange local (SEL) basé sur l'échange de services entre membres et l'utilisation d'une monnaie locale.

Bien que sans relever pleinement de la dynamique de solidarité envers un producteur qui caractérise le mouvement des AMAP, les Jardins de Cocagne en partagent certaines

²²⁷ <https://www.reseaucocagne.org/jardindecocagne/>

²²⁸ Association Laïque pour l'Éducation, la Formation, la Prévention et l'Autonomie.

promesses. Ils entendent ainsi œuvrer à la préservation de petites parcelles agricoles et contribuer à la conversion de terres en agriculture biologique, de même que de faire évoluer les pratiques de consommation en les réinscrivant dans le respect de la saisonnalité et des rythmes de production.

Le Jardin de Cocagne de la Haute Borne distribue en moyenne 300 paniers par semaine parmi ses 350 adhérents, à travers 60 points de retrait hébergés dans des commerces de la métropole : des commerces alimentaires mais aussi des bars, des fleuristes, des librairies. Les points de retrait sont concentrés dans la partie la plus urbaine de la métropole, dans un arc compris entre Villeneuve d'Ascq au Sud-Est, Lille au centre, et Tourcoing au Nord-Est. Cette logistique de distribution est également assurée par les salariés du jardin. Il est possible pour les abonnés de modifier ou compléter leur panier en achetant au détail, mais il leur faut alors choisir la ferme comme point de retrait.

Nous sommes donc en présence d'un système où la production d'une seule ferme est commercialisée et distribuée en un très grand nombre de lieux, ce qui introduit une distinction non seulement avec les formes de vente en paniers présentées précédemment, mais également avec les formes du pôle de la vente directe, où chaque ferme se limite à un, deux ou trois points de vente (hormis commercialisation en dépôt-vente ou *via* un intermédiaire).

D'autres structures d'insertion par le maraîchage existent ou ont existé sur la métropole lilloise. Citons par exemple le chantier de l'association « Service Civil International » qui produisait des légumes à Wambrechies et les commercialisait sous forme de paniers à venir retirer dans les locaux de l'association, à Lille. À Wavrin dans les Weppes, on trouve aussi le chantier « ACI La Ferme » géré par l'association VISA, qui administre par ailleurs plusieurs CHRS dans la région (Centres d'Hébergement et de Réinsertion Sociale). Les légumes de cette exploitation sont vendus non plus dans le cadre d'un abonnement mais au détail, par commandes à venir retirer à la ferme ou livrées à domicile pour les communes les plus proches. Enfin à Villeneuve d'Ascq, on trouve « Les Serres des Prés », une ferme maraîchère fondée par l'association ATD Quart Monde, qui vend ses produits dans son magasin sur place, sur les marchés du centre de Lille, et héberge également une Ruche Qui Dit Oui (voir 2.2.3.).

11. Les Biocabas de Norabio

Norabio est la principale coopérative de producteurs en agriculture biologique à l'échelle régionale. Créée en 1998 pour fédérer les producteurs du Nord-Pas-de-Calais et œuvrer à la structuration de leurs débouchés, elle s'est étendue par la suite à la Picardie et compte actuellement 130 producteurs adhérents à travers les cinq départements des Hauts-de-France²²⁹. Norabio a les missions classiques d'une coopérative agricole, à savoir d'une part des services tournés vers ses membres (achats groupés de fournitures, de plants et de semences) et d'autre part des actions qui ont pour but de représenter leurs intérêts dans la structuration des filières bio et la négociation avec les autres acteurs de la commercialisation. Norabio traite ainsi avec les grossistes, les industries de transformation et les distributeurs, qu'il s'agisse de magasins spécialisés dans les produits bio ou d'enseignes généralistes.

En ce sens, Norabio est un opérateur comme on en trouve à l'entrée de la chaîne d'intermédiaires dans les filières agroalimentaires classiques, cependant la coopérative joue aussi un rôle dans l'organisation de débouchés en circuits courts pour les productions de ses adhérents. Elle est par exemple à la manœuvre pour obtenir des contrats avec la restauration collective, afin d'augmenter la part de bio dans les cantines. Norabio propose aussi d'écouler la production de ses adhérents par l'achat-revente dans des points de vente à la ferme ou des magasins de producteurs, permettant à des producteurs conventionnels de « *compléter leur offre en produits bio-locaux et ainsi gagner en attractivité*²³⁰ ». Mais le mode de commercialisation qui nous intéresse est à destination des particuliers.

Ce dispositif qui a pour nom « Biocabas » a été mis en place à partir de 2002. Il est décrit comme « *un abonnement pour une livraison hebdomadaire de fruits et légumes bio-locaux* » sous forme de paniers « *confectionnés et livrés par une équipe de personnes en insertion professionnelle chaque semaine dans la centaine de points relais bénévoles de la Métropole Lilloise*²³¹ ». On retrouve des similitudes avec le système des Jardins de Cocagne, notamment le recours à une main-d'œuvre en insertion professionnelle (uniquement pour la partie

²²⁹ Une grande majorité d'entre eux restent localisés dans le Nord-Pas-de-Calais (85 %), signe encore une fois que la dynamique en faveur de l'AB ou des circuits courts est résolument différente entre les deux anciennes régions.

²³⁰ <https://norabio.fr/fr/la-cooperative>

²³¹ <https://norabio.fr/fr/les-canaux-de-distribution/particuliers-biocabas>

commercialisation) et une logistique de distribution des paniers qui couvre un très grand nombre de points de retrait. Toutefois, cette fois, les produits ne proviennent pas d'une ferme en maraîchage d'insertion mais de la production mutualisée de plusieurs producteurs bio, dont certains se situent en dehors de la métropole.

En organisant ainsi un système de vente par paniers qui relie plusieurs producteurs et plusieurs points de retrait, c'est un véritable changement d'échelle que propose *Biocabas* par rapport aux AMAP, bien que les promesses restent sensiblement les mêmes. La coopérative met en avant une rémunération des producteurs qui soit non seulement équitable, mais surtout stable et garantie dans la durée par le système d'abonnement. Cette sécurisation des revenus faciliterait notamment les projets d'installation ou de conversion en agriculture biologique. Pour les consommateurs, c'est aussi la promesse d'avoir des produits qui soient à la fois bio et locaux, l'offre de produits bio qu'ils peuvent trouver en magasin n'étant pas toujours synonyme d'une production locale et en circuit court, et réciproquement.

Par ailleurs, on retrouve l'objet caractéristique du « panier », décliné en trois formats pour une quantité et un prix qui s'adaptent à la taille du foyer (panier « solo », « classique » ou « familial »). Payé à l'avance, à venir chercher chaque semaine dans un point de retrait éphémère, le panier est aussi accompagné d'une courte publication, la « feuille de chou », qui sert à donner des informations sur les produits, la manière de les cuisiner, et à maintenir un lien entre les producteurs et les abonnés. La différence fondamentale entre ce système et une AMAP est en effet qu'une certaine distance est rétablie entre les producteurs et les consommateurs. Les producteurs n'effectuent pas eux-mêmes la distribution et les consommateurs ne se rendent pas à la ferme dans le cadre de visites ou d'ateliers comme le prévoit le contrat qui lie les amapiens à leur producteur, ou comme cela peut également être le cas à Weppes-en-Bio ou au Jardin de Cocagne. De plus, il n'y a pas de dynamique collective entre les consommateurs abonnés, Norabio étant un groupement réservé aux producteurs. Les relations entre producteurs et consommateurs ne se prolongent pas au-delà de l'échange marchand, même si c'est un échange qui implique un engagement plus important pour le consommateur (s'abonner à un panier dont il ne définit pas le contenu et venir le chercher chaque semaine à un moment et en un lieu donnés).

Une variante à prix réduit pour les personnes en difficulté financière, les « Biocabas accessibles », a été lancée en 2006 à la suite d'un partenariat entre Norabio, le GABNOR (Groupement des Agriculteurs Biologiques du Nord–Pas-de-Calais, devenu « Bio Hauts-de-France ») et le Conseil Général du Nord. Financés à moitié par le département ou d'autres collectivités comme la ville de Lille, dans le cadre de leur politique d'action sociale, les paniers Norabio voyaient ainsi leurs prix divisés par deux. Ils étaient uniquement disponibles dans des centres sociaux partenaires du dispositif.

En centralisant l'offre de plusieurs producteurs pour ensuite prendre en charge sa commercialisation et sa distribution à travers plusieurs points de retrait, le système Biocabas est une forme de circuit court qui fait la charnière avec le pôle suivant, celui des « plateformes ».

12. La Ruche Qui Dit Oui

La Ruche Qui Dit Oui (abrégée LRQDO ou « La Ruche ») pourrait être aux systèmes paniers ce que Otera est aux magasins de producteurs. Dès sa création en 2011, cette plateforme affiche l'ambition de faire « changer d'échelle » les circuits courts en mettant à disposition des parties prenantes un outil permettant de vendre mais aussi de s'organiser en collectifs locaux :

La Ruche qui dit Oui ! est un service web qui donne des ailes aux circuits courts. La plateforme de vente en ligne favorise les échanges directs entre Producteurs locaux et communautés de consommateurs qui se retrouvent régulièrement lors de véritables marchés éphémères.

Source : dossier de presse LRQDO, 2018, p. 4

Si la description que fait LRQDO de son système puise dans l'imaginaire des AMAP et des mouvements similaires, avec qui elle partage un rejet notoire de l'industrie agro-alimentaire et de la grande distribution, elle s'en démarque par un état d'esprit mettant en avant la flexibilité de son mode d'approvisionnement :

Vous achetez ce que vous voulez, quand vous le voulez, sans engagement. Avoir l'ambition du « local », c'est accepter et favoriser la diversité : la diversité des productions agricoles²³², des espèces, des surfaces, des gestes, des lieux de distribution pour répondre à la diversité des êtres et de leurs besoins. Grâce à la technologie, la plateforme de la Ruche qui dit Oui ! permet cette multiplicité et gère la complexité afin d'offrir du sur-mesure au plus grand nombre.

(*ibid.*, p. 6)

Cette approche en faveur des solutions techniques permettant des pratiques flexibles est pleinement en accord avec les principes fondateurs de la plateforme, qui témoignent de l'émergence d'un nouveau type d'acteur dans le marché des circuits courts : « *La Ruche qui dit Oui ! allie culture de l'entrepreneuriat social et culture de l'innovation numérique pour former un modèle unique de start-up sociale et solidaire* » (*ibid.*, p. 3). La plateforme a en effet été créée par un trio d'entrepreneurs : Guilhem Chéron, Marc-David Choukroun et Mounir

²³² L'occasion de souligner que LRQDO met l'accent sur le critère du local mais très peu sur celui de l'écologisation des modes de production, ce qui est une distinction supplémentaire vis-à-vis des systèmes paniers.

Mahjoubi, le dernier étant connu pour avoir été Secrétaire d'État chargé du numérique sous la première mandature d'Emmanuel Macron, dont il fut un soutien de la première heure. Marc-David Choukroun quant à lui, signe en 2015 une tribune²³³ pour défendre « l'économie collaborative » des plateformes face aux accusations « d'ubérisation », et critiquer en retour la rigidité des organisations « coopératives » qui leur sont proposées comme alternatives. La Ruche Qui Dit Oui a su dès ses débuts faire appel à des fonds d'investissement pour accélérer son développement²³⁴ et n'a jamais caché ses objectifs de croissance. Bien insérée dans les réseaux de soutien aux jeunes entreprises du numérique, LRQDO a par ailleurs bénéficié de différents labels et prix reconnaissant son caractère innovant et d'utilité sociale.

Il en résulte que le projet a connu une progression fulgurante, puisque le réseau s'est étendu de 1 à 250 Ruches dans les deux premières années, et à 1 500 Ruches en l'espace de 7 ans (chiffres communiqués en 2018) réparties dans 9 pays d'Europe²³⁵, dont les deux tiers sont en France. LRQDO estime à 200 000 le nombre d'utilisateurs de la plateforme (150 000 en France) et à 10 000 le nombre de producteurs qui l'approvisionnent (5 500 en France). Quant à la taille de l'entreprise elle-même, elle compte déjà 25 salariés après deux ans d'existence, et près de 90 en 2018.

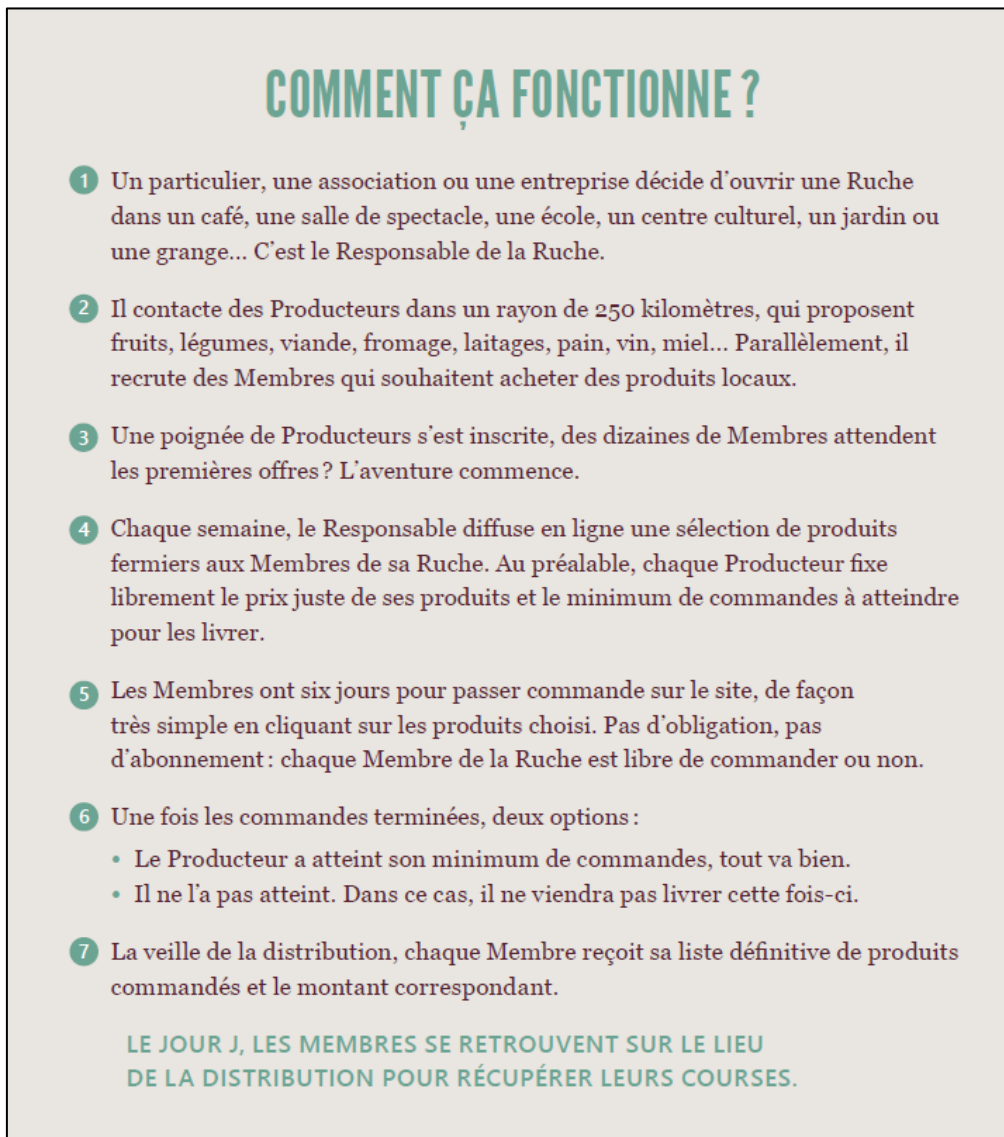
Venons-en au fonctionnement concret d'une Ruche, le nom donné à chaque groupe local réunissant des utilisateurs de la plateforme autour d'un point de distribution. LRQDO le présente de la manière suivante :

²³³ <https://www.lesechos.fr/2015/12/non-la-cooperative-nest-pas-lavenir-de-leconomie-collaborative-1109522>

²³⁴ La première levée de fonds permet par exemple de collecter 1,5 million d'euros dès la deuxième année d'existence de l'entreprise.

²³⁵ Les autres pays sont : Royaume-Uni, Allemagne, Danemark, Pays-bas, Belgique, Suisse, Italie et Espagne. Dans la plupart d'entre eux le nom de la plateforme est une traduction littérale du nom français, mais on remarque quelques variantes. Au Royaume-Uni les Ruches s'appellent des « Food Assemblies » tandis qu'en Allemagne on parle de « Marktschwärmer », « Markt » désignant le marché et « Schwärmer » étant un jeu de mot puisqu'il peut se traduire à la fois comme les insectes constituant un essaim et comme « rêveurs » ou « idéalistes ».

Figure A-1 : Principes de fonctionnement d'une Ruche.



Source : dossier de presse La Ruche Qui Dit Oui, 2018.

Le fonctionnement des Ruches s'inspire donc des systèmes de distribution par paniers, mais plusieurs choses changent. Premièrement, bien que restant dans le cadre de la vente directe, l'échange repose sur une relation tripartite : entre les producteurs et les consommateurs se trouve un responsable de Ruche, chargé de l'organisation des distributions hebdomadaires. Il est rémunéré sous forme de commission au même titre que la plateforme (à hauteur de 8 % du montant hors taxe des ventes). LRQDO ne manque pas d'insister sur cette subtilité : « *Il n'y a donc pas d'intermédiaire, il s'agit d'une vente directe suivie d'une facturation de service* ».

Quant aux salariés de LRQDO, ils ne prennent pas part à la logistique de distribution. Au

nombre d'une petite centaine, ils sont majoritairement dédiés au développement de la plateforme et à sa diffusion. Une quinzaine d'entre eux seulement sont affectés au service « Communauté et Support » pour accompagner les autres acteurs sur le terrain dans la construction de leur Ruche.

Ainsi une Ruche est une forme de circuit court qui fait en réalité intervenir quatre acteurs différents : le consommateur, le producteur, et deux opérateurs techniques : la plateforme LRQDO pour l'environnement numérique, et le responsable de Ruche pour la distribution physique. Sachant que de plus en plus de Ruches proposent désormais de la livraison à domicile assurée par des coursiers à vélo (le même jour que la distribution), un cinquième intervenant est potentiellement présent, sans que l'on sorte du cadre de la vente directe. Ce mode d'organisation s'inscrit pleinement dans la logique de l'économie des plateformes, où l'entreprise qui occupe la position centrale dans un système d'échange concentre ses efforts sur le développement d'un outil de communication pour mettre en relation les autres parties et en leur déléguant la mise en œuvre du service proposé. Cette division des rôles sera moins affirmée dans les formes qui vont suivre, raison pour laquelle les Ruches sont, comme les AMAP, à la fois la forme pionnière et la forme emblématique au sein de leur pôle, celle qui en pousse la logique jusqu'au bout.

Ensuite, l'autre changement majeur par rapport aux systèmes paniers est l'absence de contractualisation sur la durée ou vis-à-vis du contenu de la production. LRQDO rompt avec le principe même du « panier » en tant que formule comprenant une quantité et une variété prédéterminée de produits, ce qui nous rapproche de la vente au détail. Il y a tout de même deux contraintes qui font que ce mode d'approvisionnement n'est pas aussi libre que dans le cas de la vente directe à la ferme ou au marché. D'une part, il faut s'inscrire sur la plateforme et se faire affilier à une Ruche. Un producteur peut toutefois commercialiser *via* plusieurs Ruches, de même que chaque consommateur peut être inscrit simultanément dans différentes Ruches. D'autre part, le système de commande implique une anticipation : les membres peuvent passer commande tout au long de la semaine qui précède la distribution, mais le jour

même la vente n'est plus possible²³⁶. Les produits livrés sont des produits déjà vendus, ce que LRQDO appelle l'argument « zéro perte » : « *Dans les Ruches, on livre uniquement ce qui a été prépayé sur internet. À la fin des distributions, les Producteurs repartent avec des cagettes vides* » (*ibid.*, p. 10).

On peut lire également dans l'encadré exposant les principes de fonctionnement que les producteurs ne s'engagent à livrer que si un volume suffisant de commandes est atteint. Cet argument reprend un principe des systèmes paniers qui est la visibilité pour les producteurs sur l'écoulement de leurs débouchés, un critère moins souvent mis en avant que celui du prix mais qui est pourtant indispensable dans l'appréciation de la viabilité économique d'un système de commercialisation. Distribuer uniquement ce qui a été vendu a aussi des avantages sur le plan de l'organisation du travail des producteurs, comme on le verra par la suite. Finalement, le système par commande de LRQDO tente de parvenir à un entre-deux entre le système de la vente directe « en libre²³⁷ » et celui de la vente directe par paniers sous forme d'abonnement, même si l'on a vu que certaines formes de vente par paniers proposent aussi des assouplissements. Ici la visibilité sur les débouchés n'est pas permise pour plusieurs mois consécutifs, mais à l'échelle d'une semaine.

Implantation des Ruches

De la même manière que pour les systèmes paniers, ce qui m'a permis de localiser chaque occurrence de cette forme de circuit court est son point de distribution, car la vente en elle-même se déroule en amont et en ligne. L'absence de point de vente physique ne doit pas conduire à négliger l'observation de la plateforme numérique en tant qu'espace commercial, car on peut y relever l'existence de logiques similaires quant à la présentation des produits et l'affichage d'informations sur les producteurs.

On dénombre actuellement dix Ruches en fonctionnement sur la métropole lilloise, et une Ruche inactive (en attente d'un nouveau responsable). À la manière des AMAP, les Ruches sont

²³⁶ Le jour de la distribution varie d'une Ruche à l'autre, mais le choix des horaires est globalement le même partout : un créneau de deux à trois heures en fin d'après-midi, soit un format similaire à celui des systèmes paniers.

²³⁷ L'expression est empruntée au lexique des filières longues, où l'on oppose la vente « en libre » à la vente « par contrat ».

implantées dans des communes de la conurbation principale, à l'exception de la Ruche de Comines à l'extrémité Nord du territoire, et de celle d'Annœullin, une commune limitrophe de la métropole, à l'extrémité Sud. À noter que l'on trouve également des Ruches de l'autre côté de la frontière belge, dans des villes comme Mouscron ou Tournai.

La majorité de ces Ruches sont gérées par des auto-entrepreneurs (8 sur 10). Les statistiques fournies par LRQDO confirment que c'est le statut le plus fréquent des responsables de Ruches (60 % des cas), et que cette activité est majoritairement féminine (80 %) et cumulée à une activité principale (66 %). Les deux Ruches situées à Villeneuve d'Ascq sont plus atypiques : l'une est hébergée dans un institut pour personnes en situation de handicap, l'autre par une ferme d'insertion par le maraîchage déjà évoquée dans le pôle précédent, Les Serres des Prés.

13. Le Court Circuit

Il s'agit cette fois d'une plateforme née dans la région, dont la création survient quelques années après celle de La Ruche Qui Dit Oui, mais qui a des conditions de développement très différentes. Ne disposant pas des mêmes moyens, l'équipe constituée en 2013 prend plus de temps à concrétiser son projet, à définir son modèle de même qu'à constituer son réseau de producteurs et de points de distribution.

Lorsque le premier point de retrait du Court Circuit ouvre à Lille en 2016, le principe a déjà été popularisé dans la métropole par LRQDO. Néanmoins, si le service proposé par le Court Circuit est très proche du point de vue de l'utilisation qu'en a le consommateur, l'organisation des rapports entre la plateforme et les producteurs diffère sur de nombreux points. Pour commencer, s'il y a bien une division des rôles et des recettes des ventes entre les producteurs, les gestionnaires de points de retrait et la plateforme, les gestionnaires sont en fait des producteurs qui endossent des missions supplémentaires dans la logistique de distribution, et perçoivent par conséquent une commission plus importante. Lors de mon entretien avec Timothée, l'un des trois fondateurs du Court Circuit, il clarifie cette nuance par rapport aux autres plateformes :

« Léo : Mais le gestionnaire est un producteur ?

Timothée : Voilà. En fait, ça c'est un truc qu'on doit changer depuis mille ans,

c'est que le gestionnaire est un terme ultra moche, mais en fait chez nous le gestionnaire est forcément un producteur. Donc en fait, c'est un peu la vraie... si on voulait vraiment simplifier, on ferait 11 % le Court-Circuit, 89 % les producteurs. Et en fait dans le 89 % c'est redivisé en fonction de l'investissement ou non d'un producteur [dans des tâches logistiques].

Léo : Ok, parce que j'ai aussi rencontré Mes voisins producteurs, et j'imagine que à La Ruche ça marche comme ça aussi, il y a des gestionnaires de point de retrait qui ne sont pas producteurs.

Timothée : Alors à La Ruche, la grande majorité de ceux qui sont gestionnaires, et du coup qui sont responsables de Ruche, ce sont des particuliers, ouais, carrément. »

Entretien avec Timothée, co-fondateur du *Court Circuit*, entretien n° 36

Secondement, les points de retrait du Court Circuit ne sont en fait pas des structures créées indépendamment les unes des autres, contrairement aux Ruches. L'échelon de base du fonctionnement de la plateforme est un collectif de 30 à 40 producteurs proches géographiquement et complémentaires dans leur offre de produits, qui supervisent et approvisionnement un réseau de 6 à 7 points de retrait. En ville les points de retrait sont, comme pour les Ruches, situés dans des lieux recevant du public avec lesquels un partenariat est établi, mais en zone rurale il peut aussi s'agir de la ferme d'un des producteurs membres du collectif. Pour compléter ce maillage, certaines fermes font également office de nœuds logistiques vers lesquels les produits sont acheminés, triés et répartis en fonction des commandes, avant d'être distribués. Les producteurs concernés mettent ainsi à disposition leurs équipements (hangar, salle de conditionnement) dans une logique de mutualisation et perçoivent également une commission pour cela. Timothée me résume comment cela se déroule en pratique une distribution hebdomadaire :

« Alors les points de retrait, ça va être pas forcément autour de là où sont situés les producteurs. En gros imaginons il y a un des collectifs qui va préparer les commandes à la gare de Lille Flandres, à Fives-Cail, à Hazebrouck, il va y avoir 5 à 6 points de retrait comme ça. Et donc eux vont recevoir les commandes de tous ces points de retrait là. Tous ces points de retrait là, ces 5 à 6 points de retrait là, ont lieu, les retraits ont lieu le mercredi.

Donc les commandes sont prises jusqu'au lundi soir, donc Lille Flandres par exemple tu vois, le retrait a lieu tous les mercredis de 16 h 30 à 19 h. Et le consommateur il peut commander jusqu'au lundi soir.

Le mardi matin ce collectif reçoit tous les bons de commandes, tout ce qui lui a été passé.

Le mercredi matin, ce collectif va se réunir sur une plateforme de préparation, qui pour le coup est hébergée chez un des producteurs du

collectif. Et là pour le coup à Hazebrouck, si on prend le collectif dont je suis en train de te parler, et donc tous les membres du collectif sont situés pas très loin de cette plateforme de préparation à Hazebrouck²³⁸. »

On retrouve dans cette organisation des logiques conformes à l'esprit de la Ruche : les consommateurs sont libres de leurs achats, néanmoins pour les besoins de l'anticipation les commandes s'interrompent 48 h avant la distribution. Les producteurs connaissent précisément les quantités qu'ils ont vendues et qu'ils doivent acheminer. Cependant, la préparation des commandes et leur remise aux clients dans les points de retrait sont directement gérées par les producteurs, et les salariés de la plateforme sont davantage impliqués dans ce processus qu'ils ne le sont chez LRQDO²³⁹.

« Nous, cette plateforme de préparation, c'est nous qui l'équiperons en mettant en disposition tout le matériel qui va bien pour préparer une logistique qui soit standardisée et professionnelle. Donc on va leur mettre à dispo des caisses, des glacières, les blocs de froid, les étagères, des racks pour que les points de retrait soient séparés et bien identifiés. Ils ont tout à dispo, c'est eux qui mettent en place mais nous on leur file tout, quand on crée un collectif on leur file tout, pour que ça soit carré et que ça se passe bien. »

Le Court Circuit vise ainsi une harmonisation de la logistique de distribution entre les différents points de retrait, tout en laissant à chaque collectif local de producteurs une marge d'autonomie dans l'organisation, afin de tenir compte des spécificités de leur collectif ou de leur territoire. Dans cette optique, l'accompagnement des producteurs ne se limite pas à la mise à disposition de matériel, mais prend aussi la forme d'un travail d'animation au sein de chaque collectif afin de stimuler la dynamique de coopération. Celle-ci peut mettre du temps à se construire à l'échelle d'un collectif de cette taille, les producteurs ayant des niveaux d'investissement différents en fonction de leur localisation, de la quantité de produits qu'ils

²³⁸ Hazebrouck est une petite ville à 40 kilomètres au Nord-Ouest de Lille, qui marque le passage vers les Flandres. Dans cet exemple, le collectif de producteurs est réparti aux alentours de cette ville, où se situe la ferme d'un des membres. Celle-ci tient lieu à la fois de point de retrait local et de centre de préparation pour les commandes à destination des points de retrait lillois. Notons que le terme de « plateforme » est ici utilisé au sens non pas de plateforme numérique mais logistique.

²³⁹ Le Court Circuit fonctionne avec une équipe de 5 salariés quand je les rencontre, en 2022. Deux recrutements ont eu lieu après le confinement de 2020. Auparavant l'équipe était constituée des seuls trois membres fondateurs. À titre de comparaison, LRQDO a atteint un effectif de 90 personnes dans le même laps de temps.

vendent grâce à la plateforme, ou tout simplement de leur adhésion au projet. Timothée et son collègue en charge des relations avec les producteurs organisent des réunions à intervalle régulier pour que les producteurs fassent part de leurs observations et de leurs divergences. À cette occasion, les responsables du Court Circuit sont amenés à opérer des arbitrages « *on est sur une ligne horizontale entre nous, mais eux, ils aiment bien qu'il y ait un chef* ».

Si ce schéma d'organisation est davantage centré sur les collectifs de producteurs, cela s'explique par la genèse de la création du Court Circuit. Lorsqu'ils se réunissent en 2013, les fondateurs ne savent pas encore précisément ce qu'ils vont créer, si ce n'est que cela aura pour objectif la distribution de produits alimentaires, fermiers ou artisanaux. Ainsi les débuts du projet consistent en une période de prospection :

« On voulait devenir un peu légitime sur le sujet qu'on allait aborder. Et du coup, on a rencontré les producteurs en bio, en conventionnel, en cours de conversion, dans d'autres démarches de qualité. On a rencontré des structures qui les épaulent au quotidien, que ce soit le CIVAM, Bio Hauts-de-France, APROBIO, la Chambre d'Agri aussi. On a été voir un peu tout le monde. Quand je te parle d'institutions, du coup, Ville de Lille, La MEL, les départements Nord-Pas-de-Calais, la Région, puisqu'à la base, quand on s'est lancé la Région, c'était Nord-Pas-de-Calais, c'était pas les Hauts-de-France. Et on a été rencontrer d'autres initiatives, les AMAP, enfin voilà, on a vraiment fait un tour, ce qu'on a appelé notre tour de région. »

À l'issue de cet état des lieux, l'équipe du Court Circuit identifie que c'est dans les Flandres que la dynamique est la plus favorable aux circuits courts, en raison de la diversité des productions et de la pratique répandue de la vente directe à la ferme, mais aussi *via* des formes collectives comme les magasins de producteurs. Ils décideront par conséquent d'y réaliser une phase d'expérimentation de leur projet, avec des points de retrait localisés chez les producteurs ou dans des petites villes des Flandres comme Bailleul. L'équipe fera rapidement le constat que leur système rencontre un succès mitigé dans ces territoires ruraux, non pas par manque d'intérêt pour les circuits courts, mais parce que « *les gens avaient déjà l'habitude* » de fréquenter les points de vente gérés directement par les producteurs. Les besoins sont plus importants dans la métropole lilloise, en termes de volumes mais aussi d'accessibilité, et c'est

là que la plateforme développera la majeure partie de son offre de points de retrait, à partir de 2016 :

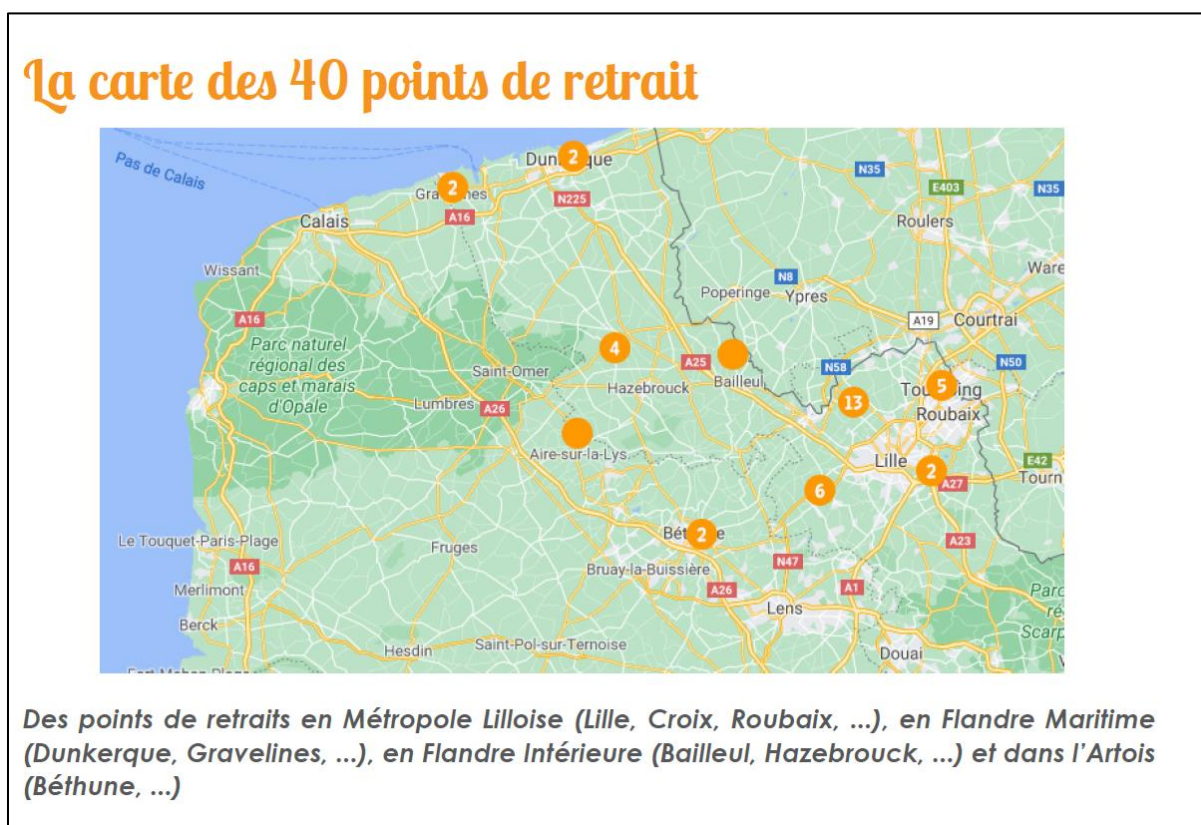
« Ouais, les consommateurs, avaient déjà l'effort d'aller directement chez leur producteur, du moins pour une partie de leur alimentation. Et que là, on a bien vu que, quand on a installé ces points de retrait chez les producteurs, c'était quand même assez compliqué. Ça n'a pas pris comme on croyait que ça allait prendre directement tu vois. Et de l'autre côté, il y avait toujours ce truc de se dire, en fait, à Lille et en métropole lilloise, là, il n'y a pas de solution et là, à mon avis, les gens vont être beaucoup plus demandeurs. Et donc, on l'a tout de suite vu dès qu'on a fait notre premier point de retrait à Lille, en l'occurrence, qui était et qui est toujours l'auberge de jeunesse à Porte de Valenciennes. Voilà, le nombre de commandes, ça a explosé tout de suite, ça a pris parce que là, on a bien vu qu'on remplissait un vrai manque, un vrai besoin. »

Cette première expérience dans les Flandres laisse néanmoins sa marque dans le fonctionnement du Court Circuit, les créateurs de la plateforme ayant observé que les producteurs étaient capables de se mettre en lien les uns avec les autres pour proposer une offre cohérente et organiser la vente de leurs produits, dans des territoires où les intermédiaires sont peu implantés. Pour avoir discuté avec des acteurs agricoles comme la Chambre d'agriculture ou le CIVAM (lire plus haut le point sur les « marchés fermiers »), ils ont appris que l'importance des stratégies de mutualisation (tant pour l'offre de produits, les trajets, les espaces de stockage et de vente) et ont opté pour un système qui délègue aux producteurs ce qu'ils ont déjà l'habitude de faire dans les circuits en vente directe, tout en fixant un cadre collectif à ces activités.

Implantation du Court Circuit

Le périmètre de distribution de la plateforme Court Circuit est le fruit de son développement initial dans les Flandres, comme on peut le voir sur la carte ci-dessous. En 2021, le Court Circuit dispose de 40 points de retrait répartis dans le quart Nord-Est de l'ancienne région Nord-Pas-de-Calais. Le cœur de ce réseau est la métropole lilloise, territoire le plus pourvu en points de retrait puisqu'il en regroupe plus de la moitié, et s'étend ensuite dans les Flandres jusqu'au littoral ainsi qu'à l'Ouest vers la plaine de la Lys et une partie du bassin minier. Ces points de retrait sont répartis entre 6 collectifs de producteurs, pour un total de 180 producteurs. Certains producteurs sont membres de deux collectifs à la fois.

Figure A-2 : zone couverte par les points de retrait du Court Circuit.



Source : dossier de presse du Court Circuit, 2021.

14. Le Drive Fermier de Lomme

Le principe du « drive fermier » tire son nom d'un mode de retrait des achats en grande surface après avoir passé commande par internet, le mot anglais *drive* faisant initialement référence à la conduite en voiture, mais l'idée centrale exprimée est plutôt de venir retirer ses courses sans entrer dans un point de vente. Si l'expression peut être utilisée de manière générique pour désigner tous les systèmes de retrait de commande de produits en circuits courts, le « Drive Fermier » (avec des majuscules) est toutefois une marque déposée par le réseau « Bienvenue à la Ferme », lui-même lié aux Chambres d'agriculture et destiné à promouvoir les activités de vente et d'accueil à la ferme. C'est par conséquent le seul cas de plateforme où l'opérateur de commercialisation est un acteur agricole. On trouve des Drive Fermiers dans différentes régions de France, même si leur implantation reste à ce jour très clairsemée (environ 80 points de distribution pour l'ensemble du pays²⁴⁰), en comparaison

²⁴⁰ Tel qu'on peut le visualiser sur la page d'accueil du site : <https://www.drive-fermier.fr/>

avec le maillage beaucoup plus dense de La Ruche Qui Dit Oui.

Dans le Nord, le premier (et unique à ce jour) Drive Fermier est créé en 2016, soit à la même période que d'autres plateformes lilloises de commandes de produits fermiers portées par des start-ups, telles que Le Court Circuit (voir point précédent) et Mes Voisins Producteurs (voir point suivant). Signe supplémentaire de son affiliation directe au monde agricole, ce Drive Fermier est organisé par l'EPLEFPA²⁴¹ des Flandres, situé à Lomme en proche banlieue de Lille, un lycée agricole spécialisé dans l'horticulture²⁴². Le lycée réceptionne les livraisons sur son site, prend en charge la préparation des commandes et fait office de point de retrait pour les consommateurs. En tant qu'établissement de formation agricole, le lycée horticole de Lomme héberge une exploitation témoin (ou « ferme-école »), dédiée à l'apprentissage des étudiants mais qui fournit aussi l'essentiel des produits maraîchers disponibles à la vente sur le Drive Fermier :

Actuellement, la ferme horticole de Lomme connaît une importante mutation, afin de répondre aux enjeux professionnels, économiques, environnementaux et sociétaux du territoire. La ferme est actuellement en conversion vers l'agriculture biologique. La tendance actuelle est caractérisée par : un recul de la production horticole, fortement concurrencée, une réorientation des activités sur la production maraîchère et un développement vers les circuits de commercialisation en vente directe et circuit court, notamment e-commerce.

Source : <https://www.drive-fermier-lomme.fr/nos-producteurs/>

Au total, la plateforme ne référence qu'une quinzaine de producteurs du Nord et du Pas-de-Calais, principalement des producteurs de viandes, de produits laitiers ou encore de fruits, les légumes étant produits directement sur le site du lycée agricole. La liste de ses fournisseurs s'étend également à des exploitations viticoles situées hors région, ainsi qu'à des artisans du secteur de la boulangerie et de la brasserie.

²⁴¹ Établissement Public Local d'Enseignement et de Formation Professionnelle Agricole. Plus communément appelés « lycées agricoles », ces établissements dispensent forment aux diplômes professionnels de l'agriculture, de niveau secondaire (BPREA, Bac Pro) ou supérieur (BTS, Licence Pro).

²⁴² Les productions horticoles désignent les fleurs et plantes d'ornements, mais aussi les plants d'arbres fruitiers ou ornementaux, ainsi que les plants de légumes destinés aux exploitations maraîchères qui ne produisent pas elles-mêmes leurs plants.

15. Mes Voisins Producteurs

Créée en 2017 soit quelques années après Le Court Circuit, Mes Voisins Producteurs est une autre start-up lilloise de commandes de produits fermiers, présentant toutefois un système de distribution nettement différent car il repose sur la livraison à domicile par des coursiers à vélo. Durant les premiers temps de la plateforme, son fondateur Alban s'approvisionne auprès d'une dizaine de producteurs, essentiellement des maraîchers, et fait appel à une société locale indépendante de coursiers à vélo (Arthur, entretien n° 34 et Alban, entretien n° 37). Il a cependant pour projet d'internaliser cette activité de livraison afin que Mes Voisins Producteurs dispose de sa propre équipe de coursiers. Entre 2018 et 2020 Alban bénéficie d'un accompagnement au sein de l'incubateur Euralimentaire pour développer son entreprise (voir en fin de chapitre 1, le point 1.2.3).

Au terme de cet accompagnement, Mes Voisins Producteurs s'installe dans un entrepôt au centre de Lille, où elle met en place une logistique centralisée, à l'inverse du Court Circuit. Après que les producteurs soient venus livrer les produits à l'entrepôt, ce sont les salariés de la plateforme qui prennent en charge la préparation des commandes ainsi que la livraison au consommateur, majoritairement à vélo pour les livraisons dans le cœur de la métropole, et en camionnettes pour les destinations plus excentrées (20 % des commandes environ). Certains coursiers vont également chercher les produits directement chez les producteurs, déchargeant ainsi ces derniers de l'ensemble des trajets liés à la distribution :

« Alban : Aujourd'hui, Mes Voisins Producteurs, c'est 80 producteurs en direct avec qui on travaille. Par contre, sur ces 80 on a 3 sources d'approvisionnement. On a ce qu'on appelle l'ultra local, c'est la métropole lilloise et même Lille, avec des artisans commerçants chez qui on va chercher chaque matin, les produits sont envoyés le matin, livrés soit à midi, soit livrés le soir au plus tard à 20h30. Du coup, en gros entre quand il est emballé quand il est livré, bah il y a je ne sais pas, entre 2h et 7h. Après on a le local c'est des produits qu'on va ramasser nous-mêmes à 20 km aux alentours, c'est les maraîchers, notamment. Certaines, certains de ces maraîchers nous livrent, d'autres, on va chercher ça dépend, ça dépend vraiment, il n'y a pas de règle, c'est en fonction de... voilà en fonction d'eux en fait. »

Alban, fondateur de la plateforme Mes Voisins Producteurs, entretien n° 37)

Mes Voisins Producteurs fait donc valoir l'argument de la fraîcheur des produits pour les approvisionnements les plus courts. En outre, l'entrepôt comporte plusieurs chambres froides

pour stocker les produits de producteurs localisés au-delà de la métropole, notamment les producteurs de viandes, dont les livraisons sont moins fréquentes et les fermes trop lointaines pour que les coursiers se chargent de collecter les produits. Dans l'ensemble, la plateforme opère à une échelle plus circonscrite que Le Court Circuit, dont le réseau de producteurs et de points de livraison s'étend jusqu'au bassin minier et au littoral. De même, contrairement aux autres plateformes, la majorité des fournisseurs référencés sur le site de « Mes Voisins Producteurs » ne sont pas des producteurs agricoles mais de petites entreprises locales de l'artisanat et du commerce de détail alimentaires : bouchers, fromagers, brasseurs, torrificateurs, etc. En définitive, c'est une quinzaine de producteurs réguliers qui sont identifiés sur le site, principalement des maraîchers localisés dans la métropole²⁴³. Par ailleurs, la plateforme fait en partie appel à des grossistes pour « *sécuriser les approvisionnements* » (Alban, entretien n ° 37), comme la société « Spenninck » basée au MIN de Lomme, avec laquelle travaille également SuperQuinquin et Robin des Bio.

En dépit de cette offre de produits moins résolument agricole, Mes Voisins Producteurs est un cas de plateforme particulièrement intéressant car l'entreprise a fait le choix d'une gestion « en interne » de la logistique de distribution, basée sur un important effectif de salariés, ce qui va à l'encontre des logiques de « mise en relation » et d'externalisation des tâches de transport, de préparation de commandes et de remise au consommateur, qui caractérisent Le Court Circuit ou La Ruche Qui Dit Oui. Ayant connu un développement important de son activité durant la période de confinement du printemps 2020, Mes Voisins Producteurs emploie 13 salariés en 2022, dont 5 coursiers à vélo et 4 préparateurs de commandes. À la même période, l'équipe du Court Circuit, entreprise la plus comparable en termes de trajectoire, ne comptabilise que 5 personnes.

Pour Alban, la réintégration des fonctions logistiques et commerciales par la plateforme répond à la fois à ses propres contraintes de fluidité des approvisionnements et à la prise en compte du manque de temps et de compétence des producteurs pour la commercialisation :

« Alban : Je me trompe peut-être hein, mais pour moi un producteur, il produit, il n'a pas le temps d'aller faire la distribution. Et si notre système

²⁴³ Lien vers le site : <https://www.mesvoisinsproducteurs.com/producteurs>

fonctionne et leur va bien aussi, c'est parce qu'on s'occupe de tout ça en fait. À la différence des autres systèmes qui vont être la Ruche, le Court-circuit, qui sont moins chers entre guillemets, ils prennent moins de pourcentage. Le producteur, finalement, il se retrouve sur son ordinateur à faire l'affiche pour lui, à mettre la photo, à mettre le stock, mettre le prix. Nous, en interne, on gère tout ça en fait. On demande aux producteurs le produit, on lui achète une marchandise aussi. C'est une grosse différence. On prend le risque pour lui, on lui achète et on et ensuite on vend.

Léo : Ah d'accord, c'est pas juste une plateforme de mise en réseau ?

Alban : Ah non, pas du tout, on n'est plus... alors on est, eux c'est un système de dépôt-vente, nous on est dans l'achat négoce, enfin, dans les systèmes commerciaux, c'est achat-revente quoi. On achète, on revend, par contre, le prix est discuté avec le producteur. »

Dans cet extrait, on apprend que Mes Voisins Producteurs achète aux producteurs les produits qui seront commercialisés sur le site de la plateforme. Quand Alban parle de risque, il signifie aussi que la plateforme ne collecte pas les produits au gré des commandes, mais constitue des stocks pour anticiper sur les commandes²⁴⁴. Par conséquent si l'interface de la plateforme Mes Voisins Producteurs est semblable à celle de ses homologues, la relation commerciale de même que l'organisation logistique qui se trouvent à l'arrière-plan sont significativement différentes des plateformes de mise en relation, et rapprochent davantage Mes Voisins Producteurs d'un intermédiaire classique de l'achat-revente, à l'instar d'un magasin.

16. Bio Demain

Bio Demain est la troisième start-up locale dédiée aux circuits courts dont j'ai eu l'occasion de rencontrer l'un des fondateurs. Julien a reçu une formation d'ingénieur agronome et à des liens familiaux avec l'agriculture, tout comme son associé avec qui il crée l'entreprise en 2018 (Julien, entretien n° 35). Nous ne sommes donc pas en présence d'une reconversion comme pour Alban et Timothée mais plutôt d'un projet mis en place à l'issue d'études dans le domaine de l'agroalimentaire. Bio Demain n'est pas explicitement dédiée aux circuits courts et ne développe pas de plateforme numérique de commandes. Le projet prend la forme d'un service

²⁴⁴ Même si ces achats anticipés s'inscrivent en réalité une gestion en flux tendu, les produits les plus locaux étant récoltés le jour même de la distribution. C'est par l'analyse régulière des ventes que Mes Voisins Producteurs estime des volumes journaliers et saisonniers les plus précis possibles pour chaque produit. Les chambres froides permettent en outre de conserver quelques jours les excédents.

d'aide à la commercialisation pour les producteurs en conversion vers l'agriculture biologique, qui ne peuvent pas encore vendre leurs produits sous le label AB. L'objectif de Bio Demain est de créer une marque locale qui permette de valoriser les productions en conversion, en termes de prix mais aussi d'image, les consommateurs étant peu sensibilisés au fait que le passage au bio implique jusqu'à trois années de conversion avant d'obtenir la certification définitive. En retour, les fondateurs escomptent que cette meilleure valorisation des produits en conversion incitera plus de producteurs des environs à convertir des surfaces.

Dans les premiers temps de la start-up, cet appui à la commercialisation prend la forme d'une tournée de collecte auprès des producteurs partenaires, et d'une revente de leurs produits sur les marchés du centre de Lille, sous la marque « Bio Demain ». Julien et son collègue font à cette occasion un travail de communication sur les enjeux de la conversion. À la manière de Mes Voisins Producteurs, la plateforme prend donc en charge l'ensemble des étapes liées à la logistique de distribution. Autre point commun, les fondateurs de Bio Demain ont eux aussi été sélectionnés pour être accompagnés par l'incubateur Euralimentaire.

Par la suite le projet de Bio Demain évolue et change d'échelle, avec le développement d'activités de transformation et de conditionnement. L'activité se déplace alors des produits frais vers les produits d'épicerie, tels que les jus de fruits, les soupes et conserves de légumes, les farines et les légumes secs. En raison de ce repositionnement, Bio Demain commercialise désormais partout en France et *via* des circuits plus longs, puisque les produits sont distribués dans la plupart des magasins spécialisés dans les produits bio, des grandes enseignes comme « Naturalia » et « Bio C'Bon » aux magasins indépendants.

Bio Demain, qui a changé de nom au profit de « Pour Demain²⁴⁵ », s'est donc progressivement éloigné des circuits courts et locaux de commercialisation, mais le marché des produits issus de surfaces en conversion reste au cœur de son modèle, comme en atteste la mention « filières en conversion bio » qui figure sur les produits. Une fois la conversion réalisée, la relation avec les producteurs peut se poursuivre sous une marque secondaire.

²⁴⁵ <https://www.pourdemain.org/>

17. Comment ça vrac ?

Il s'agit de l'initiative la plus récente observée dans le cadre de ce recensement des circuits courts sur le territoire de la MEL. Comment ça vrac ? est créée en 2019, dans le cadre de la reconversion professionnelle de ses fondateurs et avec l'appui de différents financements participatifs. Le cœur du projet réside en effet dans l'acquisition d'un équipement spécifique, à savoir une épicerie mobile tractée à vélo. Comment ça vrac ? cumule les caractéristiques de Mes Voisins Producteurs et de Bio Demain (à ses débuts) que sont la livraison à vélo d'une part, et la vente itinérante d'autre part.

L'épicerie mobile effectue une tournée hebdomadaire de distribution à travers Lille et les communes adjacentes, selon une rotation fixe. Elle est présente chaque jour de la semaine dans un secteur géographique (Sud, Ouest, Nord, Est et centre de Lille), en fin d'après-midi. Durant ce laps de temps, elle fait un arrêt toutes les quinze minutes en un lieu fixe connu des consommateurs, comme dans le cas de la vente directe par tournées. Le conducteur déploie le stand de produits que renferme l'habitacle et procède à la vente si des clients sont présents. Sur demande anticipée, le livreur peut effectuer un passage à une adresse précise en dehors de ce parcours.

Comme son nom l'évoque, Comment ça vrac ? commercialise principalement des produits d'épicerie en vrac : pâtes, riz, légumes secs, thés, cafés, etc. Mais la gamme comprend également les produits d'une dizaine de producteurs locaux de légumes et de fruits. Parmi ces fournisseurs de produits frais, on retrouve des exploitations au statut spécifique qui ont été mentionnées plus haut, telles que le chantier d'insertion par le maraîchage « ACI La Ferme » et la ferme-école du lycée horticole de Lomme. Enfin, en plus des tournées à vélo, Comment ça vrac ? prend aussi la forme d'un point de vente permanent, avec sa boutique située dans un quartier à l'Est de Lille, où les mêmes produits sont proposés.

18. Supermarchés Otera

Les magasins Otera sont nés dans la métropole lilloise, où ils sont actuellement au nombre de cinq, tandis que l'enseigne s'exporte progressivement en dehors du Nord. À l'origine connu sous le nom de « Ferme du Sart » pour le premier magasin créé à Villeneuve d'Ascq en 2007, puis « O'tera » et enfin Otera, l'histoire de ces magasins est étroitement liée à l'émergence de la notion de circuit court en France, car Otera représente un cas-limite qui met en tension la dimension alternative des circuits courts vis-à-vis de la grande distribution. Si le fait que des producteurs commercialisent en circuit court dans des GMS des environs était déjà documenté en 2007, les circuits courts ne représentaient réciproquement qu'une petite part de l'approvisionnement de ces supermarchés. Or le modèle Otera illustre plus spécifiquement « *L'entrée de la grande distribution dans le marché des circuits courts* » (Rouget et al., 2014). L'affiliation avec la grande distribution est d'autant plus nette que le projet prend naissance sur le territoire qui a vu naître l'empire de la distribution Auchan, un groupe possédé par la famille Mulliez à laquelle le fondateur d'Otera, Matthieu Leclercq, est apparenté.

Néanmoins, les quelques travaux conduits sur les magasins Otera, comme l'enquête de Nicolas Rouget et son équipe sur les deux premiers magasins, soulignent des différences notables dans les relations commerciales avec les producteurs agricoles, eu égard à celles pratiquées par les enseignes classiques de la grande distribution. Elles s'expriment notamment par un principe d'exclusivité et de non mise en concurrence une fois qu'un producteur devient fournisseur d'un produit en particulier, un partage plus favorable de la valeur²⁴⁶ et une moindre négociation des prix de la part du distributeur. Enfin les producteurs de chaque magasin sont réunis une fois par an pour partager leurs avis sur leurs relations avec l'enseigne, et sont notamment consultés pour l'identification de nouveaux producteurs, dans une démarche de cooptation.

Aussi les producteurs qui travaillent avec Otera ne l'assimilent pas à un acteur classique de la distribution et font part d'une certaine satisfaction (*ibid.*, p. 189), ce que les entretiens menés

²⁴⁶ 60 % minimum du prix de vente en magasin revenant au producteur, voir les figures 18 et 19.

dans le cadre de ma propre enquête avec les quelques producteurs concernés par le débouché Otera ont confirmé. Rappelons par ailleurs que si la tentative d'implantation d'un second magasin Otera à Wambrechies a suscité une vive contestation de la part des producteurs des environs, ayant conduit à l'abandon du projet et à la création du magasin de producteurs « Talents de Fermes »²⁴⁷, ce projet a finalement trouvé preneur sur le site d'Avelin, et c'est à l'inverse un magasin de producteurs qui a été converti en magasin Otera (*ibid.*, p. 188).

Le succès des magasins Otera est surtout le fruit de l'engouement des consommateurs pour le concept du magasin, conciliant l'origine locale et en circuits courts des produits avec « *les commodités de la grande distribution* », à savoir « *l'éventail de l'offre, l'accessibilité, les plages horaires et la rapidité du service (caisses automatiques)* » (*ibid.*, p. 192). En effet, si Otera peine à incarner une alternative à la grande distribution dont il est l'émanation et dont il reprend plusieurs aspects du fonctionnement, ses magasins tendent surtout à se différencier des autres formes de circuits courts, jugés trop peu accessibles et peu adaptés aux comportements majoritaires d'approvisionnement alimentaire²⁴⁸. Cet argument de l'accessibilité semble aussi se traduire par la quasi-absence de produits bio et de références aux enjeux écologiques dans les argumentaires commerciaux comme dans l'esthétique générale du magasin, comme pour écarter l'expression d'un clivage entre les consommateurs sensibles à ces enjeux et ceux qui n'y sont pas. En dehors des garanties portant sur la rémunération des producteurs et la proximité géographique des fermes (voir le 3.2.2 et notamment les figures 18 et 19), critères certes centraux au sein de la « promesse de différence » caractérisant les circuits courts, Otera ne met pas en avant les méthodes de production et cela ne consiste manifestement pas un critère dans la politique d'approvisionnement des magasins. Lors d'une observation dans le cadre de la « Fête des producteurs » annuelle du magasin historique de Villeneuve d'Ascq, où les producteurs sont exceptionnellement tous présents, l'un d'eux me fait part de son amertume vis-à-vis d'éleveurs qui nourrissent leurs vaches avec du tourteau de soja importé et qui ne les font pas pâturer à l'extérieur (autrement dit qui ne pratiquent pas une alimentation « à l'herbe »)²⁴⁹.

²⁴⁷ Voir au point 2.3.2, le récit de cette mobilisation locale contre Otera rapporté par Lucien, éleveur laitier.

²⁴⁸ Ainsi à ses débuts l'entreprise avait pour slogan « *démocratisons les bienfaits des circuits courts* ».

²⁴⁹ Notes d'observation du 15 avril 2018.

19. Supermarchés Biocoop

Si les magasins Otera évacuent la question du mode de production des produits qu'ils commercialisent, il en va tout autrement des magasins Biocoop. À la différence d'autres enseignes de distribution spécialisées²⁵⁰ dans les produits bio dont le développement est récent (Naturalia, Bio c'Bon) et supporté par des groupes de la grande distribution, Biocoop est un acteur historique de l'agriculture biologique en France et prend la forme d'une société coopérative fédérant un réseau de magasins indépendants²⁵¹. Ces magasins, qui utilisent la marque Biocoop à la manière d'une franchise, sont pour certains eux-mêmes des coopératives dont le sociétariat associe selon les cas des groupements de consommateurs, des producteurs agricoles, ainsi que les salariés des magasins.

On comptabilise onze magasins Biocoop à travers la métropole lilloise, dont cinq pour la seule ville de Lille. Nous nous intéresserons à l'exemple des magasins « Biocoop - Vert'Tige », car ils sont liés à une exploitation maraîchère située à Wavrin, au Sud-Ouest de Lille. La ferme Vert'Tige est fondée en 1986 et s'étend aujourd'hui sur 5 ha. Dès sa création, deux magasins sont mis en place pour écouler sa production de légumes bio : un point de vente à la ferme ainsi qu'un magasin localisé dans les halles de Wazemmes, dans le centre de Lille. Vert'Tige adhère à la coopérative Biocoop en 2003, moment à partir duquel ses magasins prennent le nom de « Biocoop – Vert'Tige ». Plus récemment, en 2016, un troisième magasin est créé dans Lille, à proximité du magasin de Wazemmes. Les trois magasins sont de taille équivalente, environ 120 m².

Alice, maraîchère en apprentissage chez Vert'Tige, m'en décrit le fonctionnement. La ferme de Wavrin est l'approvisionneur privilégié de ces trois magasins pour les produits du maraîchage. En complément de cette production, ainsi que pour les autres catégories de produits frais (œufs, produits laitiers, viandes), les magasins ont également recours à Norabio, la coopérative des producteurs bio de la région. Inversement, les excédents de production de Vert'Tige qui ne sont pas absorbés par les magasins sont vendus à Norabio (Alice, entretien n° 19). On citera

²⁵⁰ Parfois désignées par le sigle MBS : Magasins Bio Spécialisés (source : <https://www.agencebio.org>)

²⁵¹ Avec plus de 750 magasins en 2022, dont une augmentation importante entre 2015 et 2022, Biocoop est actuellement le leader des magasins spécialisés dans la distribution de produits bio (source : Biocoop, rapport d'activité 2022).

ainsi le cas de Luc, qui avec ses associés possèdent une grande exploitation bio au Sud-Est de Lille, dont les légumes sont commercialisés, *via* Norabio, dans plusieurs magasins Biocoop de la métropole (Luc, entretien n° 20). Boris, producteur de pommes en biodynamie (label « Demeter ») basé dans les Flandres, traite quant à lui directement avec les Biocoop pour vendre ses fruits (Boris, entretien n° 4). Enfin pour les produits non frais ou non disponibles dans la région, les magasins Vert'Tige ont accès au catalogue de la centrale d'achat de la coopérative nationale Biocoop.

20. Supermarché coopératif SuperQuinquin

SuperQuinquin (parfois abrégé « SQQ » par les membres) est le point de distribution qui a fait l'objet des observations les plus approfondies, à travers un volet d'enquête à part entière²⁵², bien que la « promesse de différence » au fondement de cette structure ne porte pas spécifiquement sur les circuits courts. Au même titre que son équivalente parisienne « La Louve²⁵³ » dont elle s'inspire abondamment, cette coopérative fondée en 2016 assume, et même revendique, d'avoir pour objectif la création d'un supermarché généraliste, lequel verra le jour en 2017²⁵⁴. La finalité alternative affichée réside moins dans la nature du dispositif commercial que dans sa gestion, comme l'explique Paul Cary : *« si SQQ duplique le fonctionnement du système conventionnel pour certains aspects (équipements : caddies, balances pour la pesée du vrac et des fruits et légumes, étiquettes ; recours très majoritaire à des grossistes ; techniques de mise en rayon, communication), la structure s'en différencie par une alternativité pratique dans la régulation du projet : gestion coopérative et participative, importance du bénévolat, taux de marge standard, critères spécifiques pour publics précaires »* (Cary, 2019, p. 238).

²⁵² Voir en introduction générale, la description du troisième volet d'enquête.

²⁵³ « La Louve » étant elle-même une transposition française de la coopérative « Park Slope Food », de New York. En activité depuis une quarantaine d'années et comptabilisant plus de 16 000 membres, elle tient lieu à la fois de référence technique et de mythe fondateur au sein du mouvement français dits des « supermarchés coopératifs et participatifs ».

²⁵⁴ En avril 2017, SuperQuinquin ouvre un premier magasin « prototype » de 250 m², localisé dans le quartier de Fives, à l'Est de Lille. En juin 2020, la coopérative déménage dans un nouveau magasin, dans le même quartier, avec une surface de vente de 700 m² et 300 m² de locaux techniques (espace de livraison, entrepôt de stockage, chambres froides et salle de conditionnement). C'est avec ce second magasin que SuperQuinquin devient véritablement un « supermarché », la nomenclature de la distribution réservant ce terme aux magasins dont la surface commerciale excède les 400 m².

L'expression de « gestion coopérative et participative » renvoie à deux caractéristiques majeures de cette forme particulière de supermarché, qui se réplique dans de nombreuses villes françaises à partir de 2015 (Grassart, 2021). Premièrement les consommateurs sont collectivement propriétaires du magasin, ayant chacun souscrit au moins une part sociale au moment de rejoindre la coopérative, leur conférant un droit de vote lors des assemblées générales²⁵⁵. Cependant le statut de sociétaire (dimension coopérative) n'est pas une condition suffisante pour faire ses courses à SuperQuinquin, mais s'accompagne d'une activité bénévole régulière dans le fonctionnement du magasin (dimension participative). Cela se traduit concrètement par un « service » d'une durée de 2 heures 45 réalisé une fois toutes les quatre semaines, dont la date et le créneau horaire sont fixés selon un calendrier préétabli (régime « fixe ») ou à l'initiative du coopérateur (régime « volant »).

Le contenu des services varie selon le moment de la journée où ceux-ci se déroulent : nettoyage, mise en rayon des produits et contrôle des dates de péremption, réception des commandes et contrôle des stocks, passage en caisse des produits des personnes qui font leurs courses. L'autogestion n'est en effet pas totale et une certaine répartition des rôles est maintenue : si tous les coopérateurs effectuent leurs services à tour de rôle, certaines tâches (caisse) et certains espaces du magasin (stock) ne sont accessibles qu'aux membres en train de faire leur service. Les autres sont alors dans la position de « clients » telle qu'est peut l'être dans un supermarché classique, même si l'interconnaissance entre les membres et la familiarité avec le magasin produisent des interactions spécifiques. En outre, le fonctionnement du magasin est partiellement assuré par une équipe de salariés, qui supervisent le déroulement des services en indiquant les tâches à effectuer sur le moment, et qui prennent en charge d'autres tâches dont les bénévoles sont écartés, notamment le suivi des commandes et des relations avec les fournisseurs.

Des systèmes de report, de remplacement et de dérogation temporaires sont prévus en cas d'impossibilité d'un membre d'effectuer son service, mais l'accès au magasin reste conditionné à la réalisation des services prévus. Si un déficit de services de la part d'un membre se

²⁵⁵ Si le capital de la coopérative est ouvert à d'autres types de financeurs (personnes physiques et morales), seuls les sociétaires consommateurs peuvent voter les résolutions prises en assemblée générale concernant le fonctionnement du magasin ou ses orientations économiques à plus long terme.

prolonge, il se voit priver du droit de faire ses courses jusqu'à ce que sa situation soit remise à l'équilibre (réalisation de services de « rattrapage »). Ce contrôle sur l'activité des membres est justifié dans les principes fondateurs de la coopérative, bien qu'il soit régulièrement source d'interrogations de la part des nouveaux membres, et de critiques de la part des plus anciens. Une participation assidue de l'ensemble des membres est envisagée comme indispensable à un fonctionnement fluide : si une trop grande part des membres prévus lors d'un service sont absents, certaines tâches ne sont pas assurées et le magasin est momentanément fermé à la vente. La taille du magasin ainsi que le nombre de membres²⁵⁶ sont avancés comme des limites à une gestion plus horizontale du fonctionnement, fondée sur l'initiative et la responsabilité de chaque membre. Quant à la part prépondérante du travail bénévole et la limitation du travail salarié qui pourrait s'y substituer, elles sont à mettre en lien avec un autre argument fort du projet de SuperQuinquin, à savoir la baisse des prix sur les produits « de qualité » et l'inclusivité de cette démarche de consommation engagée.

En effet, si la dimension alternative de SuperQuinquin s'exprime avant tout dans la démarche coopérative et participative, l'offre de produits fait elle aussi l'objet d'une promesse spécifique. En raison de la large proportion de travail bénévole et de l'absence d'actionnariat à rémunérer, la gestion coopérative et participative est censée démocratiser l'accès à certaines catégories de produits à plus haute valeur ajoutée, tels que les produits bio, les produits en circuits courts ou encore ceux issus du commerce équitable, en les commercialisant à des prix inférieurs à ceux pratiqués dans les supermarchés de taille équivalente²⁵⁷. SuperQuinquin se définit ainsi comme une alternative non seulement vis-à-vis des enseignes généralistes de la grande distribution, mais aussi vis-à-vis des magasins spécialisés dans les produits marqueurs d'une consommation engagée, notamment les magasins « Biocoop » pour les produits bio. Cette enseigne est considérée par les fondateurs du projet comme représentant une vision élitiste des alternatives alimentaires, tant par le prix des produits que par la gamme exclusivement bio. Quant aux formes de distribution en circuits courts telles que la vente à la ferme ou encore

²⁵⁶ 400 à l'ouverture du premier magasin et plus de 1500 actuellement, même si le taux de renouvellement est important en raison de la mobilité géographique de certaines catégories de membres (étudiants, jeunes actifs).

²⁵⁷ Cela se traduit notamment par l'application d'une marge commerciale homogène sur l'ensemble des produits, à hauteur de 20 %, à l'exception de certains produits frais hautement périssables, sur lesquels un « coefficient de perte » est ajouté. Néanmoins, la taille modeste du magasin limite les volumes de commandes et donc la capacité de négociation des prix auprès des fournisseurs.

les AMAP, elles sont la cible d'une critique similaire mais cette fois en raison de la dispersion des points d'approvisionnement et des contraintes pratiques que ce type de consommation implique.

À l'inverse, SuperQuinquin promeut le modèle du supermarché généraliste, en termes de centralisation des achats et de liberté de choix des consommateurs, pouvant panacher la part et le type de produits « de qualité » dans leur consommation. Le magasin propose en effet des produits « entrée de gamme » sans critère de qualité ni d'origine locale, notamment les produits de la marque « Belle France » commercialisés par la centrale d'achat « Francap ». Si cela est régulièrement source de critiques de la part des coopérateurs chez qui les préoccupations sociales et environnementales vis-à-vis des filières agroalimentaires sont les plus saillantes, la direction et le noyau des membres fondateurs leur opposent que la non-discrimination à l'égard des comportements alimentaires est une composante fondamentale du projet.

En définitive, cette promesse d'accessibilité n'est que partiellement remplie. Certes, les prix pratiqués par la coopérative sont objectivement avantageux par rapport à d'autres enseignes, en particulier pour les produits d'épicerie en bio : huiles, légumes secs, conserves, biscuits, pâte à tartiner... ainsi que pour les produits « en vrac ». Les relevés de prix régulièrement réalisés par les membres dans les autres magasins révèlent jusqu'à 50 % de diminution du prix pour plusieurs références de produits également vendus en magasins bio. Pour les produits dits « entrée de gamme », les prix de SuperQuinquin sont globalement inférieurs, de quelques centimes seulement, à leurs équivalents dans les commerces de proximité, en revanche ils ne parviennent pas à concurrencer les prix des magasins « *hard discount* », ce qui d'ailleurs ne constitue pas un objectif pour la coopérative. Néanmoins, la fréquentation du magasin par les catégories de population les plus pauvres, pourtant très représentées dans le quartier où SuperQuinquin s'est implanté (précisément dans cette optique), est moins freinée par l'offre et le prix des produits que par le fonctionnement du magasin en lui-même. La démarche de participation financière initiale, et *a fortiori* celle d'une activité bénévole régulière, comme conditions nécessaires pour pouvoir faire ses courses, apparaissent comme des contraintes rédhitoires.

21. Épicerie associative Robin des Bio.

Robin des Bio est une épicerie associative créée en 2001, localisée dans le centre de Lille. L'accès à l'épicerie est réservé aux membres de l'association (le montant annuel de l'adhésion étant libre), et son fonctionnement repose sur une part importante de travail bénévole en soutien d'une équipe de trois salariés. En plus de la vente de produits bio dans ce magasin de 50 m², l'activité de l'association est plus largement et plus anciennement dédiée à la promotion de l'agriculture biologique dans la métropole lilloise, à travers l'organisation d'événements tels que des conférences et des projections de films. Active dans ce domaine depuis les années 1970, Robin des Bio porte une vision de l'agriculture biologique restrictive par rapport à ce qu'elle désigne comme le « bio business », incarné par le label européen de l'agriculture biologique et la diffusion des produits bio au sein des filières agroalimentaires classiques.

Pour les approvisionnements de son magasin, l'association privilégie le label historique « Nature et Progrès », reposant sur le modèle dit des « systèmes participatifs de garantie » (Mundler et Bellon, 2011), ou encore le label plus récent « Bio Cohérence », qui revendique une approche de l'agriculture biologique conforme aux principes de l'agriculture paysanne. Le label européen (dit label « Eurofeuille ») n'est choisi qu'en dernier recours. En ce sens Robin des Bio peut être vue comme l'héritière du clivage consécutif à l'institutionnalisation des filières de l'agriculture biologique à partir des années 1980 (Piriou, 2002), portant notamment sur le mode de certification et l'harmonisation européenne du cahier des charges pour les productions bio. La sélection des produits et des fournisseurs est encadrée par une charte ainsi que par une commission composée de bénévoles, chargée notamment d'obtenir des informations sur les méthodes de production afin d'éclairer les choix de consommation des adhérents. Robin des Bio privilégie également les circuits courts, avec des producteurs agricoles pour les produits frais et avec des « *transformateurs régionaux* » pour les produits d'épicerie, qui constituent l'essentiel de sa gamme, ainsi que quelques grossistes « *dont les entrepôts sont géographiquement proches* ²⁵⁸ » (le primeur « Spenninck » du MIN de Lomme, notamment). Au total, une dizaine de producteurs du Nord-Pas-de-Calais livrent le magasin.

²⁵⁸ <https://www.robindesbio.org/Charte-produit>

22. Groupement d'achat El'Cagette

El'Cagette est un groupement d'achat né en 2016 et porté par un collectif d'habitants de Roubaix. Comme Robin des Bio, il implique l'adhésion annuelle à l'association éponyme et une participation bénévole régulière. Le fonctionnement est toutefois différent en ce que les adhérents commandent leurs produits le week-end, *via* un bon de commande, et viennent les récupérer au local de l'association dans le courant de la semaine suivante, lorsque les fournisseurs les ont livrés. L'association mutualise les commandes auprès des fournisseurs et joue ainsi le rôle d'intermédiaire. Cette organisation est entièrement prise en charge par des bénévoles, il n'y a pas d'équipe salariée. La gamme de produits est plus restreinte mais les critères de sélection moins restrictifs que dans le cas de Robin des Bio, El'Cagette mettant davantage l'accent sur l'accessibilité du dispositif à toutes les catégories sociales, au même titre que SuperQuinquin. Ici aussi, la rencontre avec les producteurs et la compréhension de leurs méthodes de travail sont des motivations centrales pour les consommateurs à l'initiative de ce collectif.

El'Cagette n'est pas le seul groupement d'achat de produits alimentaires de la métropole, mais en illustre le principe. Ces initiatives sont nombreuses et partiellement structurées dans un cadre informel, à travers des réseaux de voisinage. Le collectif à la base de la création de SuperQuinquin s'est lui-même en partie construit autour d'un groupement d'achat de produits d'épicerie, rassemblant des habitants de Hellemmes et de Villeneuve d'Ascq. Cette forme d'approvisionnement est toutefois plus fréquemment employée pour des produits en circuits courts mais d'origine lointaine, tels que du vin, de l'huile d'olive ou encore des agrumes avec le cas du collectif « Givrés d'oranges » qui travaillent avec des producteurs italiens.

L'association El'Cagette est en définitive un cas plus ambigu au sein de ce pôle. En effet malgré la présence d'un point fixe de distribution, désigné par les adhérents comme étant le « magasin » de l'association, et malgré la fonction d'intermédiaire assurée par l'association pour l'achat des produits auprès des producteurs, la commercialisation repose sur un système de commande, comme dans le cas des plateformes. À l'inverse, la recherche d'une relation exclusive et personnalisée avec un producteur pour chaque catégorie de produits, la gestion entièrement bénévole de l'organisation, et enfin sa taille modeste en termes de nombre de membres font davantage écho au fonctionnement des AMAP.



Mon carnet des producteurs

→ 100 % made in MEL

Et de 5 ! Pour la 5^e année consécutive, le « Marché Made in MEL » revient célébrer l'agriculture et l'artisanat de notre territoire. Comme à son habitude, ce sera une belle et heureuse fête populaire où les familles et les enfants pourront venir rencontrer les 40 exposants et les brasseurs qui partagent tous un point commun : être 100 % MEL !

C'est l'occasion unique pour les métropolitains de découvrir les insoupçonnables qualités de notre territoire, qui est la première métropole agricole de France avec plus de 50 % de son territoire cultivé par plus de 800 exploitations agricoles. Au milieu des plantes aromatiques, de la spiruline, des fruits et légumes locaux, des fromages fermiers, des jus de fruits artisanaux, des pâtisseries et des pains fabriqués à partir des blés de la MEL, ce sera l'occasion de mettre un visage sur tous ceux qui œuvrent au quotidien sur notre territoire. C'est aussi l'occasion de rappeler que la MEL leur doit beaucoup.

L'agriculture est le troisième pilier économique du territoire, elle améliore notre cadre de vie, notre santé et permet de répondre aux exigences du mieux manger. Je me réjouis donc que ce marché se tienne pour la première fois au niveau du Biotope, le nouveau bâtiment de la MEL. C'est un beau symbole à la hauteur de nos ambitions agricoles pour le territoire. Cela traduit l'énergie que nous déployons dans la stratégie agricole de la MEL avec la mise en place d'une équipe dédiée à cette thématique depuis 2015. Bon marché Made in MEL et bonnes dégustations !



Damien Castelain

Président de la Métropole
Européenne de Lille

p. 7	Les labels, les réseaux, les associations
p. 13	Qu'est-ce que le circuit court ?
p. 14	Carte de localisation
p. 19	Les producteurs
p. 35	Les points de vente
p. 39	Le calendrier des saisons
p. 47	Le calendrier des marchés

Les labels

Les réseaux

Les associations



AGRICULTURE BIOLOGIQUE - EUROFEUILLE

L'agriculture biologique est une méthode de production agricole respectueuse de l'environnement et du bien-être animal qui exclut le recours aux produits chimiques de synthèse et aux organismes génétiquement modifiés (OGM). Pour obtenir le label, les producteurs doivent respecter un cahier des charges et des normes strictes, établis par l'Union Européenne. Le logo français « Agriculture Biologique » et le logo européen « eurofeuille » identifient les produits 100% bio ou contenant 95% de produits agricoles bio pour les produits transformés.
Plus d'infos sur : www.agencebio.org



LABEL ROUGE

Le Label Rouge est l'unique signe officiel qui garantit une qualité supérieure. Cette qualité est garantie par des exigences définies dans un cahier des charges, et est vérifiée régulièrement par des tests sensoriels réalisés auprès de panels de consommateurs et/ou de jurys d'experts.
Plus d'infos sur : www.labelrouge.fr



SAVEURS EN'OR

Saveurs en'Or est une marque collective qui valorise et recommande les produits alimentaires de la région Hauts-de-France. Pour adhérer à la marque, les producteurs et transformateurs doivent produire et utiliser un maximum d'ingrédients issus de la région Hauts-de-France. Ces exigences sont contrôlées par un organisme indépendant.
Plus d'infos : www.saveursenor.com



CENTRE D'INITIATIVES POUR VALORISER L'AGRICULTURE ET LE MILIEU RURAL

En Hauts-de-France, le Centre d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture & le Milieu rural (CIVAM) œuvre pour la valorisation et le développement de l'agriculture durable et plus particulièrement des circuits courts, via l'organisation d'événements de promotions (marchés fermiers, portes-ouvertes à la ferme...), l'accompagnement individuel ou collectif d'agriculteurs, l'organisation de formations thématiques courtes ou encore la sensibilisation du consommateur.

Plus d'infos : www.civam-nordpasdecalais.fr

BIO EN HAUTS-DE-FRANCE

L'association Bio en Hauts-de-France est une association de développement de l'Agriculture Biologique, rassemble les agriculteurs biologiques et bio-dynamistes de la région. Son objectif est de soutenir et développer l'agriculture biologique de manière durable et solidaire.

Plus d'infos : www.gabnor.org



ASSOCIATION RÉGIONALE DES VENDEURS DIRECTS DE PRODUITS LAITIERS

L'Association Régionale des Vendeurs Directs de produits laitiers (ARVD) des Hauts-de-France propose un appui technique, sanitaire et promotionnel aux producteurs laitiers vendeurs directs de la région souhaitant y adhérer. Les produits estampillés sous le sigle « Produit à la ferme » reconnaissent les producteurs laitiers fermiers engagés dans une démarche de qualité propre à l'association.

Plus d'infos : www.produitalaferme.fr



BIENVENUE À LA FERME

Les agriculteurs du réseau national « Bienvenue à la ferme » vous accueillent toute l'année sur leurs exploitations. En adhérant au réseau, les agriculteurs s'engagent à respecter les chartes qualité de « Bienvenue à la ferme », vous garantissant la qualité des prestations : séjour à la ferme, repas, goûter, visite d'exploitation, séance d'équitation ou encore achats gourmands.

Plus d'infos : www.bienvenue-a-la-ferme.com/nord-pas-de-calais





ASSOCIATION POUR LE MAINTIEN D'UNE AGRICULTURE PAYSANNE

Une Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne (AMAP HdF) fédère des citoyens qui soutiennent une ferme par un contrat solidaire et qui bénéficient en retour de produits paysans, sains et frais. Ces associations développent une économie sociale et solidaire qui sauvegarde l'agriculture vivrière aux portes de villes et permet aux habitants de mieux se nourrir et d'avoir une consommation responsable.

Plus d'infos : <https://www.amap-hdf.org>

A PRO BIO



C'est une association régionale, à but non lucratif, qui réunit les acteurs engagés dans le développement de l'agriculture biologique en région Hauts-de-France. Du producteur au consommateur, en passant par les entreprises, l'association œuvre pour développer l'accès pour tous à une alimentation de qualité.

Plus d'infos : <http://www.aprobio.fr>

HAUTE VALEUR ENVIRONNEMENTALE



En 2018, six organisations professionnelles impliquées dans le déploiement de la Haute Valeur Environnementale ont créé une association d'échange sur l'application de la HVE dans leur filière. Aujourd'hui l'association rassemble tous les acteurs (production, transformation, distribution, collectivités locales, acteurs du conseil agricole) afin de partager leurs expertises et participer au déploiement à grande échelle d'une agriculture de Haute Valeur Environnementale.



MOHAIR DE NOS CHÈVRES

Le Mohair de Nos Chèvres est une association d'éleveurs de chèvres angora, producteurs et distributeurs de mohair français. Les produits labellisés Mohair de Nos Chèvres vous garantissent un élevage en France dans le respect des animaux, une transformation locale et des produits de haute qualité.

<https://www.mohair.pro>



LE SAVOIR VERT

Le Savoir Vert compte aujourd'hui plus de 100 fermes qui accueillent des enfants dans un but pédagogique, afin de leur faire découvrir la ferme et l'environnement agricole. Chaque élève peut trouver sur ces fermes un accueil adapté, des animations qui le rendent actif, en lien avec les programmes scolaires, ainsi que des supports pédagogiques à exploiter en classe.

<https://www.savoirvert.fr>



LICORNE & PHÉNIX

L'association a pour objectif de favoriser les échanges, l'information, et les rencontres entre les amis et acteurs impliqués dans les actions de médiation animale. Licorne & Phénix se veut un espace de rencontres, notamment grâce aux Automnales, notre rencontre annuelle et grâce à une dynamique locale des groupes régionaux qui permet à chacun de participer à des rencontres dans sa région de vie ou de travail. L'échange et l'analyse des pratiques sont au cœur de ces rencontres.

<https://www.licorne-et-phenix.org>

Qu'est-ce que le circuit court ?

Vous retrouverez dans ce carnet les adresses de producteurs qui ont choisi la vente directe pour vous faire partager leurs produits. De la vente à la ferme à la vente en ligne, en passant par les marchés, les AMAP, la cueillette ou les points de vente collectifs, les possibilités ne manquent pas pour vous approvisionner localement près de chez vous !

LES CIRCUITS ALIMENTAIRES DE PROXIMITÉ, QU'EST-CE QUE C'EST ?

La vente directe du producteur au consommateur ou avec un seul intermédiaire, le tout localement, plus proche possible de votre lieu de vie.



LES CIRCUITS ALIMENTAIRES DE PROXIMITÉ, À QUOI ÇA SERT ?

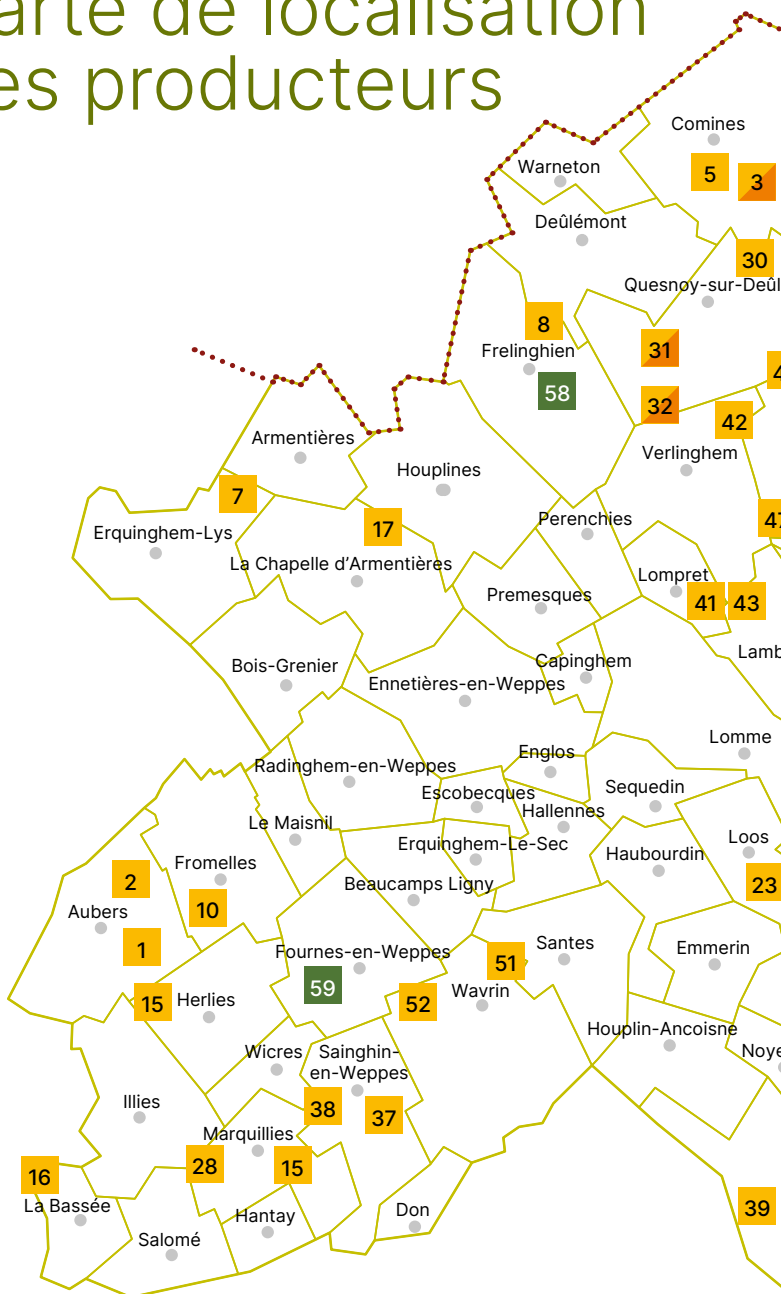
Produire, vendre, acheter et manger local c'est s'assurer de :

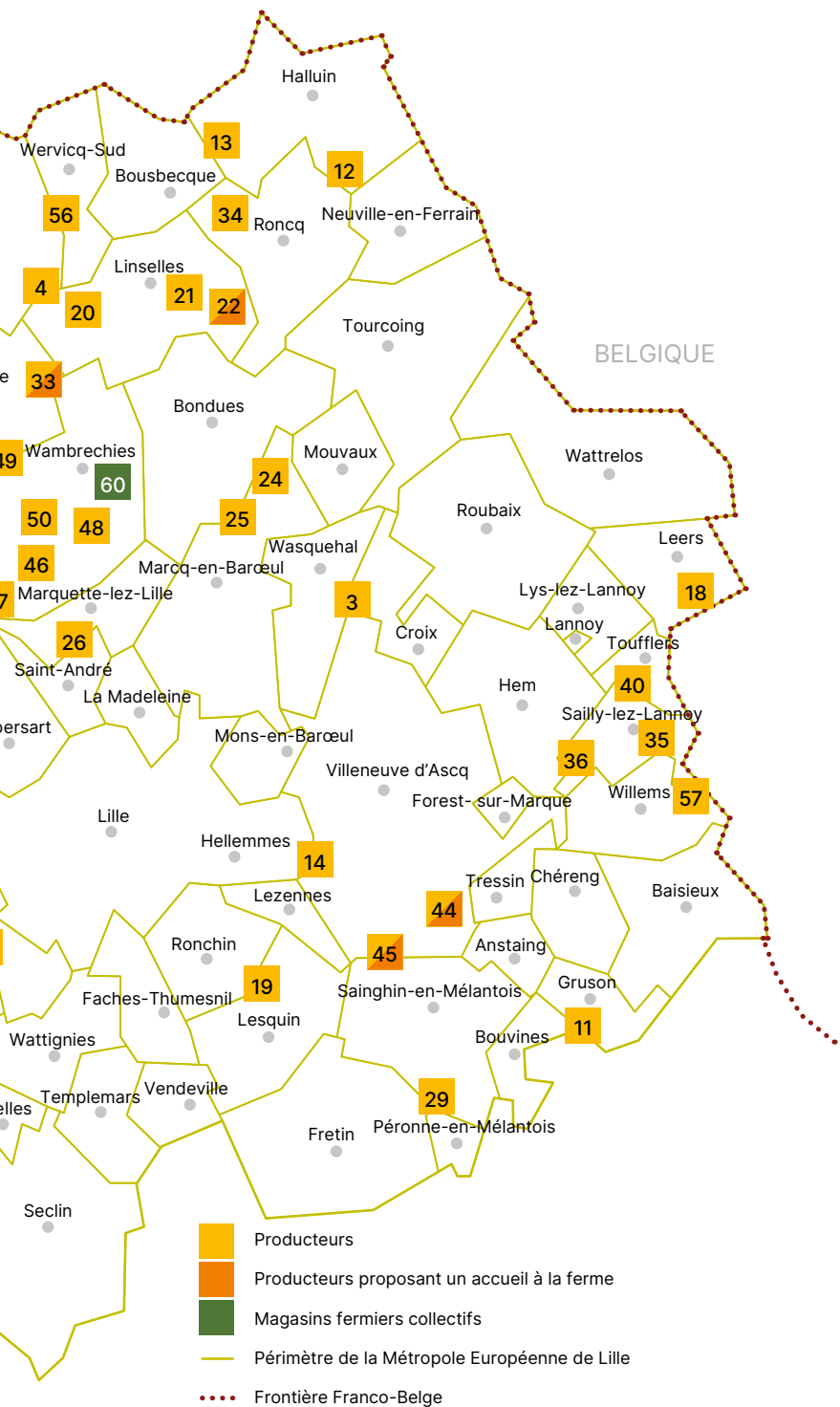
- Consommer des produits frais, de saison et au juste prix.
- Contribuer au maintien de l'activité agricole près de chez vous.
- Créer des emplois durables non délocalisables.
- Intensifier les liens entre consommateurs et producteurs.
- Renforcer l'identité des territoires et contribuer à leur attractivité.

En bref, c'est adopter un mode de consommation responsable pour une Métropole durable, vivable, viable et équitable !



Carte de localisation des producteurs





Pictogrammes



VENTE À LA FERME

Les producteurs vous accueillent directement sur leur exploitation, attention toutefois aux horaires d'ouverture !



VENTE EN PANIERS

Elle fonctionne généralement avec un système d'abonnement vous permettant de retirer votre panier chaque semaine en un endroit défini. Attention, les paniers sont confectionnés à l'avance en fonction de la production, vous ne pouvez donc pas toujours choisir vos produits ! Les principales représentantes de ces ventes en paniers sont les AMAP.



VENTE EN LIGNE

Vous pouvez choisir, commander et parfois même payer vos produits en ligne, soit directement sur le site internet de l'exploitation, soit via un site partenaire. Attention, vente en ligne ne signifie pas systématiquement livraison, dans la plupart des cas, vous aurez à choisir un point de retrait pour récupérer votre commande.



DISTRIBUTEUR AUTOMATIQUE

Accessibles 7jours/7 et 24H/24 ce nouveau mode de distribution est un atout formidable de développement pour les circuits courts et les zones rurales.



CUEILLETTE

Découvrez une partie du travail des producteurs en allant cueillir vous-même vos fruits et légumes sur les parcelles. Pensez aux bottes en cas de pluie !













MARCHÉS

Retrouvez les producteurs directement dans votre commune ! Pour connaître les jours de marchés autour de chez vous, consultez le « calendrier des marchés de la métropole » en page 62.



POINT DE VENTE COLLECTIF

Les producteurs se regroupent pour vous permettre de trouver une gamme complète de produits locaux dans un unique magasin ! Découvrez les points de vente collectifs de la métropole en page 40.

-  Viande
-  Légumes, champignons
-  Fruits
-  Produits laitiers
-  Œufs
-  Fleurs
-  Miel et produits de la ruche
-  Escargots
-  Boissons (jus, bière)
-  Produits transformés (soupes, confitures, plats préparés...)

Les producteurs

AUBERS

SPIRULINE PARADIS

Spiruline paillettes,
en comprimés

LIEUX ET HORAIRES

Vente à la ferme

Uniquement sur rendez-vous.

Marché

Marchés du CIVAM

www.civam-hautsdefrance.fr

Point de vente collectif

Com' à la Ferme

Au rendez-vous fermier (La Gorgue)

Vente en ligne

www.spirulineparadis.fr

François Marquilly

21 rue Lamartine

59249 Aubers

06 24 22 55 07

marquilly.francois0927@gmail.com

www.spirulineparadis.com



JULIEN MARTEL

Légumes bio et œufs bio

LIEUX ET HORAIRES

Vente en ligne

www.laruchequiditoui.fr

point de retrait d'Hellemmes le mardi
de 17 h à 19 h

Autres

Livraison à domicile le mercredi

Julien Martel

40 rue du bois Leval

59249 Aubers

06 23 06 54 88

martel.julien.pro@sfr.fr

www.facebook.com/martelpoulesbio/



COMINES

FABIEN LESAFFRE

Escargots, escargots beurrés
mis sous vide, bœufs d'escargots
(à cuisiner soi-même)

LIEUX ET HORAIRES

Vente à la ferme

Tous les après-midi de 14 h à 18 h 30
(sauf dimanche et jours fériés)

Point de vente collectif

Au Panier Vert, O'tera
Gamm'Ver, Prise Direct

AUTRES ACTIVITÉS

Aire de camping-car

Ouvert toute l'année

Fabien Lesaffre

1447 chemin de l'apothicaire

59560 Comines

03 20 39 31 61

fabien.lesaffre@orange.fr



LES CANARDS DE LA LYS

Viande de canard (sous vide),
bœufs de foie gras, pâtés,
rillettes, confits, plats cuisinés

LIEUX ET HORAIRES

Vente à la ferme

Les mercredi, jeudi et vendredi de
15 h à 18 h 30

Le samedi de 10 h à 12 h et de 15 h à
18 h 30

Marchés

Marchés du CIVAM

www.civam-hautsdefrance.fr

Point de vente collectif

Ferm'entières

Vente en ligne

www.laruchequiditoui.fr

www.lecourtcircuit.fr

AUTRES ACTIVITÉS

Salle à louer

50 personnes

Benjamin Rogeau

580 chemin du Gavre au Cromembourg

59560 Comines

06 60 88 42 82

06 86 35 88 82

lescanardsdelys@gmail.com

www.lescanardsdelalys.com



LA CUEILLETTE DE COMINES - DU CHAMP À L'ASSIETTE

Légumes de saison, fraises,
framboises, petits fruits,
pommes, rillettes d'oie, jus
de pommes, coulis, sirops,
confitures

LIEUX ET HORAIRES

Vente à la ferme

du mardi au vendredi de 14 h 30 à
18 h 30

le samedi de 10 h 30 à 12 h 30 et de 14 h 30 à 18 h 30

le dimanche de 10 h 30 à 12 h 30

Cueillette :

du mardi au vendredi de 14 h 30 à 18 h 30

le samedi de 10 h 30 à 12 h 30

et de 14 h 30 à 18 h 30

le dimanche de 10 h 30 à 12 h 30

Pierrick Detavernier

41 boulevard de Lille

59560 Comines

06 84 74 65 26

detavernierpierrick@gmail.com



DEULÉMONT

FERME GHESTEM

Betteraves, butternut, carottes, pommes de terre, patates douces, oignons, radis, salades, potimarrons, noix, poitrons, courgettes, tomates, concombres, aromatiques, cerises, rhubarbe, haricots verts, poivrons, aubergines, piments, fenouil, céleri, panais, échalotes, melon, pastèque, poireaux, navets, épinards, chou fleur, brocoli

LIEUX ET HORAIRES

Vente à la ferme

Retrait des commandes passées sur le site le vendredi de 18h à 20h et le samedi de 10h à 12h

Marchés

Tourcoing Saint Christophe, le samedi de 8h à 13h

Vente en ligne :

www.lecourtcircuit.fr

Autres

Retrait des commandes passées sur le site le mardi soir de 18h à 19h au dépôt de la ferme Ghestem à Wervicq-Sud, rue Aristide Briand à côté du cabinet vétérinaire

Charles Ghestem

77 chemin de la petite Hollande

59890 Deulémont

03 20 78 65 72 / 07 78 00 74 62

charles-ghestem@hotmail.fr

<https://fermeghestemdeulemont.socleo.org/>

<https://www.facebook.com/FermeGhestem>



ERQUINGHEM LYS

GAEC DE LA HAUTEFEUILLE

Lait, beurre, lait battu

LIEUX ET HORAIRES

Vente à la ferme

mardi, mercredi et vendredi de 9h30

à 12h30 et de 15h à 19h

samedi de 9h30 à 12h30

Point de vente collectif

Le Panier Vert

Vente en ligne

www.laruchequiditoui.fr

Point de retrait à Hellemmes le mardi

de 17h à 19h et à Aubers sous forme

de livraison à domicile le mercredi

Vincent Wattelle

1147 rue d'Armentières

59193 Erquinghem Lys

09 75 99 62 99 / 06 29 02 06 76

gaec.hautefeuille@wanadoo.fr



FRELINGHIEN

SARL DE LA HOULETTE

Pommes de terres, légumes de saison et œufs

LIEUX ET HORAIRES

Vente à la ferme

Tous les jours de 8 h à 20 h

Olivier Vandeputte

1200 route de Messines

59236 Frelinghien

03 20 40 80 31 / 06 14 16 19 23



GÉRARD BOIDIN

Pommes de terre et légumes de saison

LIEUX ET HORAIRES

Marchés

Saint André le mardi

Quesnoy-sur-Deûle le mercredi et le dimanche

Haubourdin le vendredi

Lille Sebastopol le samedi

AUTRES ACTIVITÉS

Point de retrait AgriKolis

Gérard Boidin

30104 Petit chemin de Quesnoy

59236 Frelinghien

03 20 39 86 63





MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE

**« La diversification et la
valorisation des activités
agricoles au travers des
services participant au
développement rural »**

*Eléments de réflexion,
Scénarios d'organisation, propositions*

Rapport de mission présenté par

Frédéric NIHOUS

Juin 2008

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE
*Rapport sur « La diversification et la valorisation des activités agricoles
au travers des services participant au développement rural »*
Frédéric NIHOUS – Juin 2008

AVANT - PROPOS

A la demande de Monsieur Michel BARNIER, Ministre de l'Agriculture et de la Pêche, j'ai préparé ce rapport sur la diversification de l'activité agricole comme outil de développement économique et environnemental des territoires ruraux français, avec le concours de Monsieur Gérard LEBOURDAIS, Ingénieur général du Génie Rural, des Eaux et Forêts, membre du Conseil Général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux, et l'aide technique des différentes Directions Générales du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche et notamment la Direction Générale de la Forêt et des Affaires Rurales.

En résumé, les questions posées sont : **Quelle est la situation de la diversification agricole en France ? Quelles sont les améliorations et innovations à apporter au système pour développer la diversification ?**

Nous avons enquêté dans de nombreuses régions de France, auditionné de très nombreux représentants d'organisations professionnelles ou consulaires agricoles et de salariés, d'administrations, des exploitants et usagers des filières concernées, mais aussi l'ensemble des partenaires pouvant y intervenir tels que des parlementaires et des représentants de collectivités territoriales engagées dans ce domaine, des représentants des fédérations cynégétiques, halieutiques, équestres et autres (*la liste des institutions et personnes auditionnées se trouve en annexe*).

Nous avons également tenu à aller évaluer « sur le terrain » des exemples de réalisations ou d'expériences alliant agriculture et activités non agricoles tout en rencontrant des demandeurs ou porteurs de projets confrontés soit au succès, soit à l'échec de leurs démarches et projets.

Enfin, l'objet de notre rapport a fait l'objet en mars 2008 de deux auditions officielles auprès des Institutions de la République : une audition par l'Assemblée Nationale et l'autre par la Section Agriculture du Conseil Economique et Social auprès desquels nous avons pu exposer et débattre des orientations du rapport.

Ces contacts, visites, réunions, rencontres et discussions nous ont permis de constater que le thème de la mission, la diversification extra agricole des agriculteurs, est un sujet consensuel, faisant l'objet d'une réelle, forte et même impatiente, attente de la part des opérateurs économiques agricoles.

Cette attente porte sur une volonté de connaissance, de simplification, de facilitation, de mise en cohérence, de mutualisation des dispositifs existants peu ou pas connus, peu ou pas exploités et ne nécessitant pas forcément d'importants engagements financiers publics.

Elle est doublée de la nécessité de voir enfin l'Etat s'engager fortement, durablement et fermement sur la voie d'une réelle politique nationale de la diversification vécue comme une filière d'importance et d'intérêt au même titre que l'activité de production même si elle n'en demeure qu'un complément.

PRESENTATION

Les territoires ruraux sont des territoires vivants, source de développement économique pour la France. Leur richesse et leur diversité constituent un potentiel dont la valorisation, qu'elle soit économique, sociale ou environnementale peut et doit être accrue.

La contribution des exploitations agricoles au développement des territoires ruraux ne se limite pas à la production, qu'elle soit alimentaire ou de bioénergies, ni à la fiscalité locale.

Les agriculteurs ont certes une fonction nourricière mais pour parvenir à cette mission, il faut développer une approche « productive mais pas productiviste » par immersion dans son milieu, qu'il soit économique ou environnemental.

La diversification : symbole d'une agriculture française dynamique et portée vers l'avenir

Cependant, au regard de la transformation des marchés, des productions, de l'impact des politiques agricoles européennes ou mondiales, est apparue la nécessité d'avoir des actions et filières qui ne soient pas de substitution mais de développement complémentaire pour les agriculteurs, ce qui répond pleinement aux objectifs et orientations présentés par Monsieur Michel BARNIER, Ministre de l'Agriculture et de la Pêche, lors des Assises de l'Agriculture le 5 septembre 2007.

Contrairement aux affirmations de certains dirigeants européens ayant pu légitimement choquer les agriculteurs français en les taxant d'hommes exerçant « une activité du passé », les chiffres de l'agriculture française montrent qu'il s'agit bien plutôt d'une activité porteuse et source d'avenir radieux pour ceux qui en vivent, pour peu qu'elle soit accompagnée par les pouvoirs publics dans ses divers projets.

Ainsi, la production agricole française représente 63 milliards d'euros, pour 370 000 exploitations professionnelles. Un million huit cent mille personnes, en France, travaillent dans les secteurs de l'agriculture, des industries agroalimentaires, de la sylviculture et de la pêche. Cela représente 7,5% de nos emplois et la France exporte pour 40 Milliards d'€ produits agricoles et transformés, avec un solde commercial positif de plusieurs Milliards.

Ces chiffres montrent bien tout l'enjeu du développement d'une agriculture innovante, d'une production agricole de qualité, présente sur les marchés internationaux et ouverte aux nouvelles potentialités d'activités, directement agricoles ou non.

Pourtant, seuls 23 % des exploitants sont engagés sur la voie de la diversification, contre 48 % il y a 20 ans !

Dans un contexte économique et financier laissant planer trop d'incertitudes quant aux débouchés ou revenus directs issus de la production et du métier agricole classique, de nouvelles pistes doivent être explorées, des gisements d'activités et d'emplois, anciens ou nouveaux, doivent être identifiés et soutenus pour amortir les éventuels impacts d'une politique agricole européenne et mondiale tendant à la réduction des effectifs et à la concentration voire au rétrécissement du segment économique agricole direct.

La diversification : de larges potentialités

De ce travail, la première constatation qui s'impose est qu'il existe d'importantes ressources insuffisamment développées qui permettraient avec la mise en place progressive d'actions spécifiques, de garantir un réel développement économique pour les territoires ruraux tout en intégrant une démarche volontariste en termes de développement durable.

Il est ainsi clair que développer certaines de ces filières serait propre à garantir soit la survie et la relance d'exploitations en difficultés ou limitées financièrement, soit la couverture de nouveaux segments économiques où l'offre est insuffisante, soit en assurant aux exploitants de nouveaux revenus leur permettant de limiter leur dépendance aux aléas de la production agricole et de ses marchés.

La diversification : complément, et non substitution, d'activité

Il est bien clair que la piste de la diversification ne doit pas avoir pour finalité l'arrêt pur et simple de l'activité de base, raison d'être de l'exploitation, mais bien la création d'une activité permettant de compléter l'exploitation sur un plan économique et donc d'assurer la pérennité de celle-ci et des emplois liés.

Pour mieux préparer l'avenir et se garantir un niveau de sécurité économique, de nombreux exploitants agricoles se sont donc engagés dans des actions de diversification, que ce soit dans le cadre direct de leur exploitation ou hors de celle-ci.

Ceci est à la fois révélateur d'une situation difficile, d'une nouvelle perception du marché agricole mais aussi d'un esprit d'entreprise adapté à l'évolution de la situation et répondant aux opportunités économiques.

Cet intérêt s'explique à la fois par le contexte vécu par le monde agricole tenant aux difficultés rencontrées par la profession mais aussi par la recherche d'une stabilité économique et de revenus garantis non fluctuants.

La diversification, outil de croissance par le développement professionnel et rural

Il faut prévoir l'avenir et donner une nouvelle impulsion au développement de ces activités porteuses de dynamisme au cœur des territoires ruraux qui par là-même bénéficieront des dividendes économiques et financiers de celles-ci.

En effet, en dehors de l'activité stricto sensu de production, la contribution de l'agriculture aux biens communs et ses dimensions patrimoniales (patrimoine bâti, patrimoine immatériel, patrimoine gastronomique..) sont des facteurs importants du dynamisme des territoires ruraux.

De plus, la diversification doit être vue comme un facteur de croissance économique dans la ruralité car elle contribue à élargir la base de la production et de l'activité dans le monde rural maintenant ainsi un tissu économique dans des zones rurales qui en manquent.

Par cette diversification, les agriculteurs se révèlent donc être des acteurs économiques à part entière sur un ensemble de segments d'activités non liées au secteur primaire qu'ils occupent initialement.

C'est pourquoi, en réponse aux crises que connaissent les agriculteurs, il faut miser sur la diversité des productions, des filières et des activités dont l'important potentiel ouvre des perspectives tant pour le maintien et le développement de la population agricole que pour le développement et l'aménagement des territoires.

Si la diversification est bien souvent vécue comme un outil de survie de la profession agricole, elle est surtout un élément de solidification des exploitations et un outil de revitalisation des territoires ruraux et de leur développement durable par le développement et l'intégration économique.

La diversification est une chance pour les territoires. Il faut donc casser ce frein psychologique qui lui est lié : faire de la diversification n'est pas un constat d'échec pour une exploitation, c'est au contraire une opportunité économique qui peut être formidable, à condition que le projet soit accompagné et qu'il réponde aux potentialités du territoire et de l'exploitation elle-même.

L'Etat doit donc l'accompagner et lui permettre de disposer d'un ensemble d'outils opérationnels facilitant son expression.

L'Etat, catalyseur de la diversification dans un système à mettre en cohérence, en réseau et en mutualisation

C'est en partie ainsi qu'un horizon éclairci pourra se présenter aux agriculteurs français dans un contexte sociétal et économique apaisé mais également ouvert, ce qui est du rôle de l'Etat.

Par ce constat, la diversification des exploitations agricoles, c'est-à-dire le développement de plusieurs activités, soit agricoles non conventionnelles, soit étrangères à l'agriculture, à l'intérieur de l'exploitation, doit maintenant faire l'objet d'une attention de plus en plus soutenue et suivie, tant des pouvoirs publics que des collectivités et de la profession.

Ceci doit passer par une annonce politique forte de légitimation de la diversification tout en développant une véritable mise en réseau, voire la mutualisation, des dispositifs existants par un "porté à connaissance" des dispositifs opérationnels. En effet, on constate malheureusement une absence d'évaluation et données statistiques identifiant les tendances sur le court terme comme sur le long terme en termes de perspectives : il y a besoin de référents technico-économiques !

Cette situation a un effet direct sur le temps de réaction et d'adaptation des outils d'accompagnement mis en œuvre en matière de diversification : comment pouvoir disposer des éléments d'analyse et de réaction nécessaires avec comme seul moyen un recensement agricole réalisé tous les ... 12 ans ! Ceci ne correspond pas au « temps économique ».

Parallèlement à cette mise en réseau, la mise en place d'un dispositif d'accompagnement opérationnel et territorialisé actionné par les instances agricoles locales en liaison avec les différents partenaires publics, consulaires et privés est devenu nécessaire. L'ensemble doit bénéficier d'un Fonds de Soutien et d'Initiatives abondé par l'Europe, l'Etat et les Collectivités dont l'objectif est l'accompagnement et l'ingénierie de projets économiques à dimension agricole, ainsi que la mise en œuvre des financements selon un dispositif individualisé.

Ainsi, dans le cas de nombreuses exploitations agricoles, la diversification constitue un mécanisme de survie, contribuant à stabiliser la population agricole dans le milieu rural et à maintenir l'impact positif de l'activité agricole sur l'environnement.

Elle doit donc se traduire par des investissements et un dispositif simplifié financier, fiscal, normatif et administratif qui, au final, visent à maintenir ou développer les emplois au sein des exploitations agricoles.

C'est cette approche d'accompagnement territorialisé qui doit prévaloir car une agriculture durable, c'est aussi une agriculture qui dure et donc qui permet à ses professionnels de vivre dignement de leur outil de travail et de leur milieu, dans toutes ses potentialités tout en répondant à l'attente ou aux besoins des consommateurs et de la société.

La diversification en est un des moyens importants, générateur de croissance, de fiscalité et d'emplois, répondant aux besoins de statut des partenaires familiaux de l'exploitation, et participe pleinement au développement des territoires ruraux par sa plus-value économique.

Elle doit donc être légitimée politiquement et faire l'objet à la fois d'une considération soutenue et affichée, d'un suivi économique et normatif permanent mais aussi d'une intégration en tant que telle dans les dispositifs agricoles existants ou à créer.

Qu'entendre par diversification : le champ du rapport

a) Définition de la diversification

Il faut entendre par diversification agricole les activités lucratives indissociables de l'exploitation, donc réalisées avec les moyens humains, patrimoniaux et matériels de l'exploitation.

Il faut différencier deux formes de base dans la diversification de l'activité agricole : la diversification purement agricole et la diversification structurelle ou entrepreneuriale.

- La diversification agricole

Elle comprend la culture et l'élevage non conventionnels dans la zone considérée par effet de transposition d'un modèle ou d'une filière de production extérieure au secteur.

Elle peut faire preuve d'innovation comme de simple transposition géographique, conjoncturelle ou non, de filières de production agricole dite classique (culture, élevage,...).

- La diversification structurelle ou entrepreneuriale

Elle correspond, quant à elle, au développement d'activités non agricoles basées sur l'exploitation même et exercée principalement par l'agriculteur et sa famille.

Les filières principales de cette forme de diversification sont le tourisme agricole, la vente directe et l'élaboration - transformation de produits agricoles, la gestion environnementale, la mise à disposition ou la location de terrains et édifices pour des usages non agricoles (chasse, pêche, tourisme, restauration, etc.), etc. Toutes ces activités n'ont comme point commun que leur caractère non directement et techniquement agricole.

Le présent rapport s'attachera à traiter cette diversification structurelle, par occupation de segments économiques extérieurs, car elle répond à d'autres mécanismes et solutions extra agricoles ne faisant pas l'objet actuellement d'une mise en cohérence et de création d'un système spécifique.

b) Les différents types d'activités de diversification

- Les filières dites « classiques »

Elles sont définies comme tel en raison de leur existence déjà ancienne en raison de leur « facilité » de mise en œuvre due à la disponibilité de leur élément constitutif.

*** La vente directe au consommateur de produits agricoles, transformés ou non.**

Ventes à caractère permanent à la ferme, en bord de route, sur les marchés, aux unités de restauration, par correspondance ou par l'intermédiaire d'un GIE. Ne sont pas concernées les ventes occasionnelles ou négligeables et les ventes à un négoce, grossiste ou distributeur. Ces ventes s'exercent sur des produits primaires (légumes, fruits,...) ou par transformation de produits primaires en produits secondaires, que la matière première soit produite sur l'exploitation ou acheminée ailleurs (conserveries, fruits séchés, confitures, découpe et conserves de viandes, volailles à cuire, fromages, production de vins, vêtements de laine,...).

*** Le tourisme à la ferme**

Activités d'hébergement seul (camping à la ferme, gîte rural, chambre d'hôte, gîte d'étape ou de groupe,...), de restauration seule (table d'hôtes, ferme auberge, dégustation de produits locaux,...), ou d'hébergement – restauration.

* **Les travaux à façon**

Prestations de service effectuées hors de l'exploitation mais rémunérées au bénéfice de l'exploitation et réalisées avec les moyens humains et/ou matériels de l'exploitation (travaux d'exploitation forestière, travaux agricoles, scierie).

S'y sont ajoutées des filières nouvelles liées à l'entretien du territoire (dénivellement, éparage, maçonnerie, travaux paysagers ou environnementaux,...).

- Les filières dites « nouvelles » :

Elles sont de plusieurs ordres et certaines sont à créer ou organiser :

* **activités lucratives de loisirs.**

Elles sont très diverses : visites d'exploitation, activités sportives ou récréatives, fermes pédagogiques, fermes équestres, journées ou séjours de chasse ou de pêche, location de matériels ou d'animaux de promenade,...

* **Productions liées aux bioénergies ou environnementales**

Production d'énergie renouvelable pour la vente assurée par mini-barrages et microcentrales, éoliennes, biogaz et méthanisation, panneaux photovoltaïques, taillis de bois à courte rotation pour le bois de chauffage, agroforesterie, déchets, préservation et entretien de la biodiversité...

* **Artisanat**

Fabrication d'objets à partir de produits de l'exploitation (vannerie, tannerie, vêtements en laine, sculpture sur bois, fabrication de meubles,...).

c) Les motivations et les raisons de la diversification

Les objectifs de la diversification sont multiples et peuvent être de deux ordres.

Elle permet de répondre soit à la volonté d'assurer la survie économique de l'exploitation, soit à la recherche de nouveaux débouchés et de développement économique et financier de l'exploitant.

Les raisons incitant les exploitants à la diversification sont donc d'ordre économique, patrimonial, social et liées au travail, sachant que les motivations d'ordre économique et patrimonial sont les raisons principales d'engagement d'une diversification par les exploitants.

L'augmentation du revenu de l'exploitation, la réduction de la dépendance à la PAC et à ses (r)évolutions comme aux fluctuations des prix, l'expansion du négoce et l'augmentation du portefeuille de clients aussi bien que le développement de nouveaux marchés sont les avantages les plus soulignés de la diversification.

Cependant, il est à remarquer que les objectifs et motivations sont différents selon la filière de diversification choisie.

- L'objectif économique

Il est fondamental dans la mise en place d'une activité de vente directe ou de transformation, révélatrice d'une recherche de valorisation de ses produits.

- La logique patrimoniale

Elle est la principale motivation des exploitants qui se lancent dans le tourisme rural et l'hébergement (gîtes, chambres d'hôtes...).

Elle permet d'assurer une valorisation du patrimoine foncier et immobilier de l'exploitant.

- La recherche d'un complément de revenu

Elle répond à la volonté de faire face à l'arrivée d'un nouvel associé ou pour compenser une rentabilité insuffisante sur l'exploitation.

- La recherche d'alternatives de travail

Elle est destinée à assurer un emploi aux membres de la famille, dans les structures familiales en surnombre par rapport au créneau économique d'activité initial.

- Le règlement de succession

La diversification est une solution aux problèmes de succession car elle présente de nouvelles activités permettant de garantir le maintien, dans l'exploitation, de la nouvelle génération disposant souvent d'ailleurs d'une formation plus élevée et pouvant mieux répondre aux exigences techniques des filières de diversification.

d) Les éléments d'acceptabilité sociale de ces activités par les agriculteurs

La diversification génère un surcroît d'activité sur l'exploitation donc un surcroît de travail ce qui est évidemment le but lorsqu'il s'agit d'accueillir des actifs nouveaux (conjoint, enfants s'installant,...) mais doit être pesé avec soin lorsqu'il s'agit de faire reposer ce travail supplémentaire sur les forces existantes; il faut alors équilibrer viabilité et vivabilité et considérer qu'au delà de 60 heures par semaine, il n'y a plus de vivabilité pour l'exploitant.

Le développement de la diversification conduit ainsi naturellement à avoir recours à des actifs extérieurs salariés soit sous forme collective (groupements d'employeurs) soit sous forme individuelle (salariés à plein temps ou à temps partiel).

- La réorganisation du travail

L'activité de diversification amène l'exploitant à modifier l'organisation du travail sur son exploitation. Par exemple, l'activité d'hébergement est généralement prise en charge par le conjoint de l'exploitant seul.

Il est donc évident que ses potentialités de diversification dépendront, certes de sa production et du patrimoine physique de son exploitation, de sa disponibilité en termes de temps de travail.

- La création d'emplois

Les exploitations diversifiées représentent un tiers de l'emploi agricole total et près de la moitié de l'emploi salarié. Elles mobilisent plus d'emplois que les autres exploitations.

Pour ce qui touche au tourisme rural, l'appel à de la main-d'oeuvre salariée et/ou saisonnière est plutôt réduit.

La vente directe, plus exigeante en personnel, fait davantage appel à de la main-d'oeuvre extérieure, permanente et/ou saisonnière.

- Augmentation du temps de travail pour l'ensemble de la famille

- Réduction du temps de loisir

Les chiffres de la diversification : révélation d'un reflux

Ces chiffres de diversification en France sont issus du dernier recensement agricole de 2000. Ils sont assez anciens mais aucune donnée nouvelle n'est disponible en termes d'actualisation.

Il est à noter une baisse importante du nombre d'exploitations engagées dans la diversification entre les deux derniers recensements agricoles de 1988 et 2000.

Ainsi, la part d'exploitations diversifiées est passée de 41,4 % (421.050 exploitations) en 1988 à 22,6 % (150.350 exploitations) en 2000.

Une précision est d'importance : une grande partie de cette réduction est due à l'abandon de la filière de diversification initialement exercée parce qu'exercée à titre marginal et non intégrée à un projet d'exploitation.

- Tourisme rural

18.543 exploitations (2,8 %). Ce chiffre, en augmentation, est assez faible au regard des disponibilités patrimoniales des exploitants.

- Vente directe et/ou transformation

120.294 exploitations (18,1 %). Il s'agit de la filière de diversification la plus importante. Pourtant, il est à relever la chute énorme du nombre d'exploitations engagées dans cette voie : chiffre divisé par trois entre 1988 et 2000 !

La majeure partie de celle-ci correspond à des exploitations à production ciblée offrant directement, par essence, la possibilité de vente directe : maraîchage, horticulture, viticulture.

- Restauration

2.973 exploitations (0,5 %). Il s'agit d'une filière très faible malgré les potentialités importantes en termes de disponibilité de produits.

- Travail à façon

19.939 exploitations (3 %). Chiffre faible et secteur en concurrence directe avec les entreprises artisanales ou commerciales. Cette filière est liée directement à la taille des exploitations, essentiellement de grandes cultures, car offrant un parc matériel important et disponible.

Parallèlement à ces éléments liés au type de diversification, les caractéristiques liées à l'exploitant lui-même et à son exploitation influent fortement sur la diversification et ses filières.

- L'effet de l'âge des exploitants sur la diversification

L'impact est direct : la diversification est plus répandue chez les exploitants de plus de 50 ans que chez les jeunes. Ceux-ci se concentrent essentiellement sur leur activité première et uniquement agricole.

- La formation

Les exploitations diversifiées se distinguent des autres par le niveau élevé de formation de leurs membres (33 % ont un niveau secondaire ; ce niveau est encore plus élevé dans l'agritourisme et les activités de loisirs ou de travaux à façon).

- La taille de l'exploitation

Elle n'a pas d'impact pour l'agritourisme puisque celui-ci est lié à la disponibilité patrimoniale.

Par contre, la taille de l'exploitation influe directement sur les filières de vente directe et/ou transformation et sur la filière des travaux à façon.

Conclusions :

1. Une étroitesse du créneau

La simplicité ou la difficulté de recherche et d'identification de filières réduit la vision à deux domaines : le tourisme rural et la vente – transformation des produits. La diversification n'est donc pas assez développée dans d'autres domaines.

2. Un créneau très ciblé offrant actuellement peu de possibilités

Elle est ciblée par secteur et on assiste à une concentration géographique due à l'essence-même des deux filières ci-dessus citées. La diversification est donc liée à la valeur patrimoniale touristique et gastronomique des régions et on constate une plus forte présence de l'agritourisme dans le sud de la métropole.

3. Un créneau occupé par les anciennes générations

La diversification est plutôt une démarche explorée par les agriculteurs âgés, déjà installés, et non pour les jeunes exploitants. Elle est donc plutôt vécue comme une action thérapeutique destinée à sauver l'exploitation plutôt que comme une démarche dynamique de couverture de nouvelles activités à plus-value économique et financière. Il n'y a donc que peu de démarche d'extension et de croissance entrepreneuriale dû à un frein psychologique et à la formation écartant la diversification.

4. Un créneau limité à certains types d'exploitations

La disponibilité en termes de temps de travail découlant du type d'exploitation initiale influe sur la possibilité de diversification.

De même, les nuisances liées à l'activité principale déterminent les potentialités ou tendances à la diversification, surtout pour la filière tourisme rural. Par exemple, il est peu envisageable d'avoir une rentabilité et une occupation pérenne d'un hébergement touristique à proximité de bâtiments d'élevage, surtout porcins ou avicoles.

5. La nécessité d'un projet économique viable fondé sur une solide étude de marché et nécessitant souvent un patrimoine foncier et immobilier minimal

6. Une méconnaissance flagrante de la situation et des tendances économiques sur les segments de diversification ainsi que des dispositifs de soutien ou d'accompagnement

Celle-ci est due à une absence d'évaluation et données statistiques identifiant les tendances sur le court terme.

Cette situation a un effet direct sur le temps de réaction et d'adaptation des outils d'accompagnement mis en œuvre en matière de diversification : comment pouvoir disposer des éléments d'analyse et de réaction nécessaires avec comme seul moyen un recensement agricole réalisé tous les ... 12 ans ! Ceci ne correspond pas au « temps économique ».

Les 5 axes du rapport :

Cette politique nationale en faveur de la diversification devra alors s'appuyer sur une mise en réseau et une mise en cohérence des expertises, des références technico économiques et des dispositifs mais également sur une action de facilitation et d'accompagnement aux projets basée sur une structuration d'ingénierie professionnalisée, paritaire et inter consulaire intégrant la diversification dans les circuits de formation de façon à offrir aux agriculteurs un organisme référent efficace et compétent.

Enfin, d'une part une facilitation d'ordre fiscal, administratif ou social et d'autre part une organisation de certaines filières devront être prévues.

1. Une diversification affirmée et légitimée, soutenue par une politique d'Etat :

- Légitimation de la diversification par annonce gouvernementale d'une politique nationale
- Mise en place d'un dispositif national d'évaluation - suivi – prospective – ajustement - propositions

2. Une diversification et ses dispositifs connus et partagés :

- Recensement, mise en réseau et mutualisation des référents technico-économiques, des expériences et des dispositifs locaux
- Information sur les dispositifs et référents
- Mobilisation des NTIC

3. Une diversification accompagnée par une politique territorialisée de projets :

- Création d'un Fonds d'Initiatives Rural et d'Accompagnement Territorial
- Mise en place de référents « diversification » manageant une structure professionnalisée, paritaire et transversale

4. Une diversification facilitée, une formation adaptée et individualisée :

- Simplification administrative et fiscale
- Incitation et souplesse
- Formation adaptée, individualisée et transversale

5. Une diversification multiforme :

- Quelques pistes d'organisation ou amélioration de certaines filières classiques ou innovantes

Les 15 mesures phares :

- 1) Installation d'un **Conseil Consultatif National de la Diversification**, paritaire (Etat, représentation inter consulaire, syndicats, collectivités, professionnels) chargée du recensement, de l'évaluation, du suivi, de la réflexion prospective et de propositions :
Pilotage national et adaptation annuelle de l'activité « diversification »
- 2) Lancement d'une **Journée Annuelle Nationale de la Diversification** (état de situation, forum, expériences, adaptation et annonces gouvernementales d'ajustement) :
Expression d'une politique nationale durable et réactivité aux « temps et nécessités économiques »
- 3) **Création d'un Observatoire national** permettant la mise en réseau d'une **banque de données publique inter métiers** des expériences, des dispositifs administratifs, financiers, des formations, des références technico-économiques et des analyses et tendances de marchés :
Recensement, mise à disposition et en cohérence et information des dispositifs et initiatives publiques et privées
- 4) Réalisation d'un **Guide National Opérationnel de la Diversification** :
Outil technique de recensement et de présentation des dispositifs et référents à destination des professionnels et porteurs de projets
- 5) Désignation d'un **référént départemental « Diversification »** manageant une **structure d'ingénierie paritaire, professionnalisée et inter consulaire** assurant l'accompagnement du montage de projets (étude de faisabilité et de marché, montage, financement, évaluation, adaptation des projets) :
Pilotage local d'appui à émergence et lancement de projets
- 6) Activation d'un **Fonds d'Initiatives Rural et d'Accompagnement Territorial** départemental facilitant le lancement financier de projets de diversification (prêts bonifiés ou micro crédits avec différé de remboursement, caution publique bancaire, crédit d'impôt sur l'ingénierie, bonus à l'installation avec diversification intégrée au projet d'installation) :
Logique de projets territorialisés avec dispositifs particuliers de financements
- 7) **Mobilisation des NTIC** pour le développement économique des territoires ruraux (Dividende numérique, fibre optique et e-commerce) :
Egalité d'accès aux outils économiques modernes pour les territoires et les agriculteurs

- 8) Une **fiscalité, des charges et un soutien financier incitatifs** pour dynamiser l'activité économique rurale diversifiée :
L'emploi agricole diversifié, élément de croissance et de dynamisation des territoires ruraux
- 9) Une **clarification administrative et une facilitation sociale** de la diversification :
Lisibilité et sécurité juridique durable
- 10) Une **formation initiale et continue transversale, individualisée et modularisée** intégrant une approche pédagogique mixte :
Mutualisation entre les territoires, adaptation par l'individualisation, stages adaptés avec statut agricole du stagiaire
- 11) Un **assouplissement des règles d'urbanisme économique agricole** assorti d'une agri conditionnalité stricte :
Equilibre entre développement agricole, préservation environnementale et urbanistique et aménagement de l'espace rural
- 12) Développement de la **filière de diversification « environnementale – biodiversité »** (déchets, agroforesterie, préservation de la biodiversité, aménagements cynégétiques ou halieutiques de territoires, ...) :
Une agriculture diversifiée éco citoyenne économiquement durable
- 13) Développement **des filières « éducation et accueil pédagogique » et « Accueil social ou intergénérationnel » à la ferme** avec reconnaissance d'un statut de l'agriculteur « accueillant » :
L'agriculteur, acteur social en milieu rural
- 14) Favoriser des **débouchés pour les produits issus de la ferme** sur les circuits courts de distribution :
Soutien à la distribution agricole directe
- 15) Développement d'un **agrotourisme rural de niche** (chasse, pêche, cheval, ...) :
Packaging touristique lié à l'agriculture, intégré au réseau technique et d'information touristique

RAPPORT
DU GROUPE DE TRAVAIL
« CIRCUITS COURTS DE COMMERCIALISATION »

mars 2009

INTRODUCTION

A la demande du Ministre de l'agriculture et de la pêche, un groupe de travail a été constitué en janvier 2009 sur la notion de circuits courts de commercialisation des produits agricoles. Cette initiative fait suite aux travaux des Assises de l'Agriculture au sein desquelles le groupe « Alimentation » a proposé, parmi les cinq pistes d'actions recensées, de renforcer le lien entre producteurs et consommateurs en soutenant des actions locales permettant de recréer ce lien. C'est d'ailleurs dans ce cadre, déjà, que l'une des actions du plan national pour une politique de l'offre alimentaire sûre, diversifiée et durable du Ministère, intitulée « recréer un lien entre producteurs et consommateurs », est en train d'être développée.

De plus, ce sujet a été abordé lors des discussions du Grenelle de l'environnement, dans le cadre du groupe « production et consommation durable ». C'est ainsi que l'augmentation de la part de produits saisonniers et de proximité figure parmi les engagements de ce Grenelle. Elle contribue au développement d'une consommation durable et responsable, au maintien de l'agriculture périurbaine, à l'amélioration de la compréhension de l'agriculture par les consommateurs et à la promotion de pratiques favorables à l'environnement.

Renforcer le lien entre le producteur et le consommateur traduit également un nécessaire renforcement du lien au territoire, même si une telle démarche n'exclut pas le développement d'autres formes de commercialisation (vente à distance). Cette approche territoriale milite par ailleurs pour le développement de synergies locales entre les différents acteurs concernés : producteurs, intermédiaires, artisans, commerçants, collectivités locales et consommateurs. Le développement des circuits courts rime donc avec le développement d'une « gouvernance alimentaire » à l'échelle des territoires.

Sans que l'on puisse généraliser l'approche, les circuits courts peuvent, pour certaines filières ou pour certains types de situations territoriales (ceintures vertes), constituer un mode de commercialisation visant à valoriser au mieux la production des agriculteurs et à les reconnaître socialement en leur permettant également de répondre à une forte demande des consommateurs. Les « circuits courts » ne s'opposent en rien aux autres modes de commercialisation puisque de nombreux producteurs utilisent les différents types de commercialisation disponibles afin de diversifier leurs débouchés. Ils constituent donc une offre complémentaire aux circuits traditionnels.

Le groupe de travail a réfléchi aux différents leviers qui pourraient être mis en oeuvre pour favoriser, développer le mode de commercialisation par les « circuits courts », notamment en permettant de lever certains freins qui peuvent être rencontrés actuellement par les différents acteurs dans l'exercice de cette activité.

L'objectif du groupe de travail était ainsi d'aboutir à un ensemble de propositions concrètes, directement opérationnelles et réalistes qui devaient être remises au Ministre avant fin mars 2009.

Ce groupe s'est réuni à trois reprises début 2009 afin :

- de dresser tout d'abord un état des lieux des initiatives locales ou nationales, à partir des réflexions menées par le Conseil Général de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Espaces Ruraux (à la demande du Ministre de l'agriculture et de la pêche) ;
- d'évoquer les différents atouts que peut offrir ce type de commercialisation ;
- de lister les éventuels freins au développement de cette activité ;
- de faire des propositions visant à faciliter les activités de circuits courts.

Ce groupe de travail a rassemblé l'ensemble des acteurs concernés : Etat, organismes de recherches, collectivités territoriales, syndicats agricoles et structures ayant développé ces modes de commercialisation. La composition précise du groupe de travail figure en annexe 1 du rapport.

I – Éléments de contexte et enjeux des circuits courts de commercialisation

Qu'est-ce qu'un circuit court ?

Les **circuits courts regroupent deux grands types de commercialisation** :

- **la vente directe** (des producteurs aux consommateurs) :

- vente à la ferme (panier, cueillette, marché à la ferme, etc...)
- vente collective (point de vente collectif ou panier collectif)
- vente sur les marchés (marchés de producteurs de pays, marchés paysans, marchés polyvalents)
- vente en tournées (avec éventuellement point relais de livraison) ou à domicile
- vente par correspondance (internet, etc...)
- vente organisée à l'avance (AMAP)
- accueil à la ferme (gîtes, tables d'hôtes...) avec consommation sur place des produits de la ferme

- **la vente indirecte** (via un seul intermédiaire) :

- à la restauration (traditionnelle, collective,...)
- à un commerçant-détaillant (boucher, épicerie de quartier, GMS, etc...)

Il peut s'agir de produits bruts ou de produits transformés.

Quelques chiffres sur les circuits courts en France :

Le recensement agricole de 2000 et les enquêtes structures de 2005 montrent que le nombre d'exploitations agricoles réalisant de la vente directe s'élevait à 88600 en 2005. **C'est-à-dire que 16,3 % des exploitations agricoles font de la vente directe, dont 47% qui transforment les produits.**

Ces exploitations, surtout de taille modeste, deviennent plus professionnelles, plus intensives en main d'oeuvre et plus économes en foncier.

Elles représentent 26,1% du total des UTA (Unité de Travail Agricole), et par conséquent une part importante de l'emploi agricole.

La **vente directe concerne toutes les filières**, surtout celles des fruits et légumes, de l'horticulture, de la viticulture et des filières animales. 4% des fruits et légumes achetés le sont en vente directe, 7% si on élargit à l'ensemble des circuits courts.

Elle est plus développée dans le sud-est et dans le nord de la France, ainsi qu'en Alsace. Les points de vente collectifs se situent principalement en Rhône-Alpes.

En ce qui concerne les marchés de producteurs, **ils représentent en 2007 plus de 1 000 exploitations et 100 000 consommateurs.** Par ailleurs, il existe de nombreux marchés mixtes qui valorisent également les productions locales.

La France n'est pas isolée sur le sujet du développement des circuits courts. Dans de nombreux pays, les circuits courts se développent et font l'objet d'un grand intérêt (cf. annexe 2).

Enjeux des circuits courts de commercialisation :

La démarche des circuits courts de commercialisation a toujours existé mais elle tend à se développer depuis plusieurs années. Elle a pris des formes multiples, qui présentent la caractéristique commune **d'améliorer la captation de valeur au bénéfice de la production**. Parmi les typologies utilisées pour différencier les différentes formes de "circuits courts", celles faisant état de ventes directes d'une part (ventes collectives, marchés, ventes en tournée, à distance ou à domicile), de ventes indirectes d'autre part (via un intermédiaire tel qu'un restaurateur, un commerçant) sont certainement les plus décrites et les plus claires.

Il ne s'agit pas d'opposer les circuits courts aux autres types de commercialisation ; ils sont bien au contraire complémentaires. Les circuits courts permettent à certains producteurs de diversifier leur activité agricole. Ils permettent surtout **de répondre à une forte demande des consommateurs**. Ils apportent, en effet, une **réponse à une exigence sans cesse grandissante de produits de terroir, de tradition, d'authenticité restaurant le lien social entre consommateur et producteur, valorisant les qualités de fraîcheur, d'innovation et de qualité nutritionnelle des productions en question ainsi que la connaissance des produits et de leurs modes de production**. Dans son approche territoriale, le circuit court permet de valoriser la production locale.

En termes de potentiel, les enjeux de ce type de commercialisation sont décrits comme considérables, puisque, **outre la captation de valeur en faveur du producteur, il permet la réalisation d'économies sur les autres segments de la chaîne de coûts** (transports, transaction pour le commerce sur internet) et la création de valeur sur des actifs immatériels (marque, ancrage territorial, authenticité, lien social).

Les marges de progression constatées portent, d'une part, sur l'intensification des pratiques d'achat, qui restent irrégulières, et, d'autre part, sur la progression de certaines formes de commercialisation, notamment internet et la vente par correspondance en général.

Les motivations du producteur pour commercialiser en circuits courts :

La commercialisation des produits via les circuits courts vise à répondre à une attente des consommateurs :

- recherche de produits valorisant la notion de terroir, de tradition, d'authenticité, de lien social ;
- recherche d'une consommation respectant l'environnement (limitation éventuelle d'émission de CO₂, moins d'emballage-conditionnement, éco-responsabilité) ;
- recherche de produits non disponibles dans les circuits traditionnels de proximité (vente à distance).
- recherche d'une plus grande traçabilité
- recherche d'une meilleure qualité gustative et nutritive.

Les circuits courts sont également un **moyen d'améliorer le revenu des producteurs**, et parfois même d'assurer sa survie :

- augmentation des marges ;
- paiement immédiat du producteur (voire à l'avance) ;
- réduction des coûts de transport ;
- permettre de donner un emploi au conjoint ;
- création d'emplois.

Enfin, les circuits courts **permettent de diversifier l'activité des producteurs** et d'avoir un **contact direct avec les consommateurs, de partager et valoriser au mieux un mode de production spécifique voire des productions particulières**.

Mais certains producteurs s'orientent également vers les circuits courts du fait de l'absence d'entreprises capables de valoriser leurs produits (par exemple des productions non standardisées). Il est utile de mettre en place les synergies locales permettant à chaque acteur de répondre à la demande des consommateurs de valorisation des produits.

Certains producteurs se tournent vers les circuits courts à défaut d'avoir pu développer une réponse adaptée au plan local.

II – Difficultés rencontrées par les acteurs impliqués dans les circuits courts de commercialisation

Si l'intérêt économique du développement des circuits courts est réel, il n'en demeure pas moins qu'un certain nombre de difficultés sont mises en avant par les différentes organisations concernées.

Difficultés du point de vue du producteur :

Il est souvent **difficile de proposer une offre régulière et pérenne au consommateur** qui a l'habitude de demander une régularité d'approvisionnement en volume et en diversité des produits (sauf pour les ventes indirectes via un intermédiaire qui peuvent parfois être mono-produit). De même, les consommateurs sont de plus en plus exigeants sur la maîtrise de la régularité et de la qualité des produits.

De plus, les **activités de circuits courts mobilisent souvent plus d'emplois que des activités de commercialisation classique**, car la charge de travail est plus importante : il faut produire et vendre, parfois transformer (trois métiers « chronophages »).

Ce type d'activité nécessite le plus souvent **des équipements coûteux** (véhicule adapté, chaîne du froid, locaux de vente et de transformation parfois, etc...).

Les producteurs estiment également **ne pas disposer d'information ou de formation adéquate** (initiale ou continue) aux métiers de la vente (savoir fixer un prix de vente, gérer un fichier clients, faire de la publicité / communication, etc...) et vis-à-vis de la réglementation sanitaire.

Les producteurs se plaignent aussi de ne **pas être en mesure de pouvoir répondre aux appels d'offre**, notamment en restauration collective, du fait des volumes souvent insuffisants.

Le lancement de l'activité circuits courts est parfois difficile à financer pour certains producteurs, qu'il s'agisse de financements privés ou publics, du fait de la **difficulté d'accès aux prêts bancaires et aux aides et prêts à l'installation d'agriculteurs**.

Certains producteurs rencontrent de nombreuses **difficultés liées aux aspects fonciers**, notamment l'impossibilité de construction de nouveaux locaux (de vente par exemple), l'impossibilité d'extension de leur exploitation, ou bien encore l'impossibilité d'acquisition d'une exploitation. Cette problématique est particulièrement rencontrée en espace périurbain ou ceinture verte.

Les producteurs souffrent également de la **faible mutualisation des informations disponibles sur ce type de commercialisation** : informations sur les démarches à suivre, sur les réseaux déjà existants, etc...

Enfin, certains membres du groupe de travail ont fait part des **difficultés rencontrées vis-à-vis des exigences sanitaires** à respecter, parfois jugées trop contraignantes.

Difficultés du point de vue du consommateur :

Les prix des produits vendus en circuits courts apparaissent parfois trop élevés pour les consommateurs (ceci est toutefois à nuancer : certaines initiatives, notamment de vente en ligne, offrent des prix inférieurs à ceux de produits similaires vendus en circuits longs).

De plus, les **consommateurs manquent d'informations** sur les circuits courts existants dans leur région ou pensent qu'ils sont réservés aux catégories socio-professionnelles supérieures et classes aisées.

Certains consommateurs jugent **les distances trop importantes** pour se rendre sur les exploitations ou les points de vente, notamment en zone rurale.

Enfin, le **choix de produits proposés est parfois insuffisant** aux yeux du consommateur et impose une remise en question de ses pratiques (suivre le rythme des saisons...).

III – Propositions de mesures concrètes ayant pour vocation le développement des circuits courts de commercialisation

Après avoir analysé les différentes pistes de réflexion initiées par les membres du groupe de travail (cf. annexe 3), des propositions concrètes visant à favoriser le développement des circuits courts ont pu être dégagées. Celles-ci peuvent être regroupées en quelques thèmes retraçant les principaux enjeux de développement de ces « circuits courts ». **Le choix a été fait de mettre en avant les propositions opérationnelles le plus immédiatement ou à court terme.** D'autres actions de fond, plus complexes, pourront ultérieurement être approfondies.

Amélioration des connaissances sur les circuits courts et mutualisation de ces connaissances :

Les objectifs dans ce domaine sont les suivants :

- connaître davantage les processus à l'œuvre en matière de filières courtes ;
- développer la recherche sur ces questions (notamment en termes de modes d'organisation, d'extension des volumes et des surfaces, de synergies locales).

Les axes de propositions sont :

- La nécessité de **disposer d'un outil statistique** pour une meilleure connaissance de la réalité économique a été quasi unanime (via notamment le recensement général agricole et le réseau d'information comptable agricole). Une restitution sous forme synthétique de ces informations statistiques pourrait également être envisagée.

- Plusieurs membres du groupe ont manifesté leur intérêt pour la **capitalisation, la communication et la valorisation des bonnes pratiques** via divers outils. Les travaux menés, en la matière par le Réseau rural national en lien avec les DRAAF/SRAL (services régionaux d'alimentation) permettront, en particulier, de répondre utilement à cette attente.

- Les **programmes pluri-annuels du Compte d'affectation spécial « développement agricole et rural » (CAS-DAR) pourraient être mis à profit** ; certains d'entre eux prévoient déjà des mesures dans lesquels s'insèrent les circuits courts.

- Des projets visant à soutenir des démarches associant divers acteurs sur des actions de recherche appliquée et d'innovation peuvent également être déposés dans le cadre d'appels à projets du CAS-DAR.

- Il est nécessaire de **développer la communication et l'information des producteurs sur les aspects sanitaires** (réglementaires) qu'impliquent les circuits courts, notamment vis-à-vis de l'agrément sanitaire et des dérogations à l'obligation d'agrément sanitaire pour l'accès à la restauration collective par exemple.

- Une meilleure information des producteurs doit être recherchée dans différents domaines : possibilités et mode de fonctionnement des marchés de détails et des marchés publics, normes liées à l'accueil du public et les dérogations possibles à ces normes (en horticulture par exemple), qualifications préalables nécessaires pour pouvoir transformer certains de leurs produits (exemple : boucher, boulanger...), connaissance des différents modes de commercialisation (types de circuits, types de marché, modes d'organisation).

Amélioration de la formation des producteurs combinant trois métiers (production, transformation, vente) mais également la formation des autres acteurs :

Les objectifs dans ce domaine sont les suivants :

- sensibilisation et formation des formateurs ;
- formation initiale/continue des agriculteurs au métier de la vente : savoir fixer un prix de vente, gérer un fichier clients, faire de la publicité / communication, savoir monter un étal, connaître les qualités nutritionnelles et organoleptiques des produits et savoir mettre en valeur les produits ;
- formation initiale/continue des agriculteurs vis à vis de la réglementation sanitaire ;
- formation vis à vis de la transformation ;
- formation vis à vis des outils collectifs ;
- formation pour une production diversifiée et saine ;
- formation des élus locaux : sensibilisation.

Les axes de propositions sont :

- Une **adaptation de la formation** est possible mais elle **repose essentiellement sur l'existence d'une demande locale auprès des établissements** (que ce soit auprès d'un lycée agricole : il existe des modules dont le choix est laissé à l'établissement ; ou en centre de formation professionnelle pour adulte (CFPPA) : ceux ci ont la possibilité d'organiser un stage si la demande est suffisante en nombre de participants ou bien ils peuvent adapter une unité UCAR (Unité capitalisable d'adaptation régionale) d'enseignement dont le choix est laissé à l'établissement).

- Il pourrait également être envisagé, à moyen terme, dans le cadre de la formation initiale, d'**inviter des personnes représentant les « circuits courts » dans les commissions nationales spécialisées qui discutent et travaillent sur les programmes** (ces programmes étant imposés aux établissements).

- La **mutualisation entre les CFPPA est à encourager** afin que les modules/stages mis en oeuvre par certains puissent être utilisés par d'autres.

- Il serait souhaitable que soit prévu un **recensement des modules ou stages existants dans le domaine des circuits courts** afin de les faire connaître aux producteurs.

- En ce qui concerne les collectivités, il importe que les élus soient informés, voire formés sur l'existence et l'organisation des circuits courts afin qu'ils puissent en prendre compte dans leur politique en matière de foncier, les projets territoriaux, mais également dans la gestion et le soutien des outils de transformation collectifs (notamment abattoirs). Cette sensibilisation devrait permettre une meilleure mise en cohérence, à une échelle territoriale, des différents outils de politiques favorisant le développement de circuits courts. L'intérêt que peuvent présenter les nouvelles formes de coopération associées aux territoires (SCIC notamment) devrait par exemple être diffusé.

Facilitation de l'installation de ce type d'exploitations et adaptation de l'outil de production :

Les objectifs dans ce domaine sont les suivants :

- accès au foncier lors des installations, des successions, des agrandissements ou lors de création de locaux ;
- accès aux prêts bancaires, aux aides à l'installation ou de manière générale aux

aides existantes (y compris aides à l'investissement) ;

- difficultés de formation « par alternance » pour des « hors cadre familial ».

Les axes de propositions sont :

- Il apparaît indispensable de **développer des référentiels technico-économiques dans le secteur des circuits courts** afin notamment de permettre une meilleure analyse de la viabilité économique du projet d'installation dans le cadre de l'instruction des dossiers par les banques, mais aussi lors des demandes d'aide à l'installation. Ce référentiel permettra également une meilleure information des conseillers intervenant auprès des candidats à l'installation pour définir le plan de professionnalisation personnalisé (PPP).

- Il faut que la **dimension « circuits courts » puisse être intégrée dans le PPP** : il serait souhaitable que soit recensé, parmi le vivier des conseillers PPP, un spécialiste des questions relatives aux circuits courts.

- Il est également nécessaire d'**améliorer l'information sur les aides ou financements existants que les producteurs et les autres acteurs locaux connaissent parfois mal** :

- aides cofinancées (Etat et Union européenne) : Dotation Jeunes Agriculteurs, Prêts Bonifiés, mesures 121 C (dispositifs régionaux complémentaires d'aides à la modernisation) et 311 (diversification vers des activités non agricoles) du PDRH (programme de développement rural hexagonal)
- aides PIDIL (programme pour l'installation et le développement des initiatives locales) ;
- micro-crédits.

- Il serait souhaitable que **lors de l'élaboration des documents d'urbanisme, les aspects fonciers dont dépendent les circuits courts soient pris en compte (démarche impliquant les collectivités ou des établissements de type « société d'aménagement foncier d'aménagement rural » -SAFER-)**. Il pourrait être envisagé une incitation à la mise en oeuvre des dispositifs les plus protecteurs des terres agricoles tels que les ZAP (zone agricole protégée), les PAEN (périmètre de protection des espaces agricoles et naturels péri-urbain) ou par la généralisation des SCOT (schémas de cohérence territoriaux).

- Il pourrait être envisagé de mettre en place un conseil en organisation, notamment sur la mutualisation de matériel ou de locaux de commercialisation : expériences innovantes à tester (appel à projet CAS-DAR).

Mode d'organisation et communication :

Les objectifs dans ce domaine sont les suivants :

- représentativité au niveau national ;
- mutualisation des informations / réseaux existants ;
- développer la capacité à proposer une gamme variée de produits sur la durée ;
- information des consommateurs sur les circuits courts existants dans leur région ;
- faciliter les accès aux appels d'offre (volumes proposés souvent trop faibles).

Les axes de propositions sont :

- Il apparaît nécessaire d'**améliorer la représentation des acteurs des circuits courts au niveau national**.

- Il importe que le présent rapport et le plan d'action qui sera mis en place soient décliné, au niveau régional, par le biais des DRAAF : cette animation par les DRAAF permettrait de conforter l'approche à l'échelle d'un territoire (échelle régionale ou infra régionale) des circuits courts de commercialisation. Cette animation des DRAAF pourrait notamment s'exercer dans le cadre de la mise en oeuvre du « plan alimentation » au niveau régional dont l'action n°6 consiste à « créer du lien entre producteurs et consommateurs ».

- **Une charte sur les « circuits courts » pourrait être élaborée entre les**

différents acteurs, en vue notamment de préciser la définition des circuits courts et réfléchir à un ensemble de dispositions communes. Cette charte « cadre », pourrait être déclinée, adaptée et complétée en fonction des spécificités des différents territoires.

- **L'information et la communication vis à vis des consommateurs, des éventuels intermédiaires et vis à vis des élus doivent être développées, notamment concernant les notions de saisonnalité, d'accessibilité et de praticité des produits (en particulier pour les consommateurs à petit budget) et ceci en lien avec les projets conduits dans le cadre du plan d'action pour une politique de l'offre alimentaire sûre, diversifiée et durable...**

- Il faut **mutualiser l'offre et les expériences réussies, notamment en termes d'accès aux marchés publics** (conforme au code des marchés publics).

CONCLUSION

Les premières conclusions du groupe de travail peuvent permettre d'envisager la mise en oeuvre de mesures selon un échéancier raisonnable. Ces mesures devront permettre de mieux faire connaître et de développer les activités de « circuits courts ».

Etant donné la richesse des propositions du groupe de travail et la forte implication de l'ensemble des acteurs, l'intérêt et la pertinence de réunir ces acteurs à fréquence régulière, dans le cadre d'un groupe de suivi, sont soulignés afin de suivre la mise en place des mesures qui seront retenues par le Ministre, et éventuellement de proposer de nouvelles pistes de réflexions.

Le groupe de travail national sur les circuits courts de commercialisation pourrait, dans le cadre du suivi des mesures retenues, être tenu informé des travaux animés par les DRAAF et des actions entreprises dans le cadre du Réseau rural national ayant traités aux circuits courts.



Réalisez-vous la transformation de produits agricoles ? (y compris si la matière première est achetée ailleurs)

5.1.1

Répondre oui si la transformation est réalisée par une entité juridique spécifique dans laquelle l'exploitant ou l'un des coexploitants a une participation financière (par exemple, s'il y a une SARL dédiée à la transformation et la commercialisation de produits agricoles) ; à l'exception des coopératives agricoles et organisations de producteurs qui peuvent regrouper un très grand nombre d'associés au poids individuel finalement très faible.

Répondre oui si la transformation se fait en sous-traitance pour commercialisation ensuite par l'exploitation.

Prendre en compte la fabrication de vin - Ne pas prendre en compte la fabrication d'aliments pour animaux à la ferme.

..... oui non

→ **Si oui**, Veuillez cocher le type de produits selon que la transformation est réalisée par l'exploitation (en nom propre), par le biais d'une autre entité juridique ou en sous-traitance (plusieurs réponses possibles) :

	En nom propre	Par le biais d'une autre entité juridique (*)	En sous traitance
Transformation de céréales (meunerie, pains, pâtes, bières...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transformation d'oléagineux (huiles de consommation ou pour combustible...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Production d'huiles essentielles et hydrolats	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transformation de légumes (soupe, conserves...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vinification à la ferme (y compris vin doux, Muscat, Pineau, Floc...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Production d'alcool issu de vin (Armagnac, Cognac...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Production d'huile d'olive	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transformation de fruits (confitures, sirops, liqueurs, jus de fruits, cidre, calvados, poiré...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transformation de lait (beurre, yaourts, fromages, crème...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transformation de viandes (pâtés, salaisons, conserves...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Découpe de viandes, caissettes...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Production de produits à base de miel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transformation d'autres produits agricoles (hors aliments pour les animaux de l'exploitation)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(*) détenue tout ou en partie, hors coopérative ou organisation de producteurs

Veuillez indiquer si vous pratiquez l'une des activités suivantes, que ce soit en nom propre ou par le biais d'une entité juridique autre que celle de l'exploitation.

5.1.2

Si oui, veuillez préciser si l'activité est réalisée en nom propre ou par le biais d'une autre entité juridique (une seule réponse possible).

Répondre oui si l'activité est réalisée par une entité juridique spécifique dans laquelle l'exploitant ou l'un des coexploitants a une participation financière (par exemple, activité de ferme auberge réalisée par le biais d'une SARL spécifique) ; à l'exception des coopératives agricoles et organisations de producteurs qui peuvent regrouper un très grand nombre d'associés au poids individuel finalement très faible.

..... oui non

	En nom propre	Par le biais d'une autre entité juridique (*)
Travail à façon (nécessitant les moyens de production de l'exploitation, hors entraide)	Travail agricole pour d'autres exploitations (moisson, fénaison, vendange, entretien de clôtures, curage de fossés...)	<input type="checkbox"/>
	Travail non agricole (pour d'autres types d'entreprises : transport, chantiers, travaux publics, déneigement...)	<input type="checkbox"/>
Tourisme, hébergement, loisirs :		
→ Hébergement (chambres d'hôte, gîtes, camping à la ferme...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
→ Activités de loisirs (promenades à cheval...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
→ Restauration (table d'hôte, ferme auberge...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Service de santé, services sociaux ou éducatifs (ferme pédagogique, médiation animale,...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Production d'énergie renouvelable pour la vente (hors besoins propres de l'exploitation)		
→ Vente d'énergie Solaire / Photovoltaïque	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
→ Mise à disposition de surfaces pour le Solaire / Photovoltaïque (toiture, parcelles...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
→ Production individuelle de biogaz / unité de méthanisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
→ Production collective de biogaz / unité de méthanisation (détenue par plusieurs agriculteurs)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
→ Production centralisée de biogaz / méthanisation (détenue par une collectivité ou une société privée)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
→ Vente d'énergie Éolienne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
→ Mise à disposition de surfaces pour l'Éolien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



	En nom propre	Par le biais d'une autre entité juridique (*)
→ Valorisation de biomasse (plaquettes, bois...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
→ Production d'énergie hydraulique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sylviculture (production de bois sur pied)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transformation de bois pour la vente (sciage, bois de chauffage,...) / Exploitation forestière (y c. abattage et débardage)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Artisanat (vannerie, tannerie...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aquaculture (pisciculture, conchyliculture, algoculture, spiruline...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Activités de négoce : achat vente de produits agricoles en provenance d'autres exploitations	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres (gardiennage de caravane ou camping cars - hors pension d'animaux)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(*) détenue tout ou en partie, hors coopérative ou organisation de producteurs

→ Si au moins un oui à 5.1.1 ou 5.1.2

5.1.3

Quelle part représentent les activités de diversification dans le chiffre d'affaires de l'exploitation ?
 (Inclure les activités de diversification réalisées par une autre entité juridique spécialement créée pour la diversification.
 Exclure la location de terres ou de bâtiments pour production d'énergie et méthanisation centralisée)

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 % et moins	Plus de 10 % à moins de 50 %	50 %	Plus de 50 % à 75 %	Plus de 75 % à moins de 100 %	100 % et plus

SPECIMEN



6.1

Veillez indiquer la part du chiffre d'affaires selon le mode de commercialisation (répartition de l'ensemble des produits vendus, transformés ou non transformés, que la matière première soit issue ou non de l'exploitation)

	Produits céréaliers, oléagineux et protéagineux (grains, autres produits transformés : meunerie, pains, pâtes, bières, huiles de consommation..., légumes secs)	Légumes frais et transformés, pommes de terre	Vin, raisins, alcools issus de vins	Olives, huile d'olive	Fruits frais et transformés	Autres produits végétaux, (y compris cultures industrielles et horticoles)	Produits laitiers (lait, beurre, yaourts, fromages, crème...)	Œufs, volailles	Animaux vivants et viande (hors volaille), autres produits animaux	Miel, produits à base de miel
Circuits courts	Vente directe au consommateur (y compris entité juridique créée à cet effet qui ne compte pas comme un intermédiaire)	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %
	Vente au consommateur avec un intermédiaire (une entité juridique créée à cet effet ne compte pas comme un intermédiaire)	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %
Coopérative agricole / Organisation de producteurs commerciale reconnue (avec transfert de propriété)	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %
Privé (circuits longs : négociant, grossiste et/ou commerce de gros, industrie de transformation, conserverie)	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %
Vente de prestations dans le cadre d'une intégration ou de prise en pension d'animaux	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Si oui à Privé pour une ou plusieurs des catégories de produits Indiquer si le chiffre d'affaire déclaré en filière privée est majoritairement réalisé sous contrat écrit	<input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	<input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	<input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	<input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	<input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	<input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	<input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	<input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	<input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	<input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non



→ Si commercialisation en circuit court (question 6.1)

6.2 Veuillez préciser le ou les types de circuit court selon les produits (y compris les produits transformés), y compris par le biais d'une autre entité juridique

	Produits céréaliers, oléagineux et protéagineux (grains, autres produits transformés : meunerie, pains, pâtes, bières, huiles de consommation...), légumes secs	Légumes frais et transformés, pommes de terre	Vin, raisin de table, alcools issus de vins	Olives, huile d'olive	Fruits frais et transformés	Autres produits végétaux, fleurs, horticulture	Produits laitiers (lait, beurre, yaourts, fromages, crème...)	Œufs, volailles	Viande hors volaille, autres produits animaux	Miel, produits à base de miel
Vente directe à la ferme (espace de vente sur l'exploitation, cueillette, marché à la ferme ou en bord de route...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vente directe en point de vente collectif (ex magasin de producteurs)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vente directe sur les marchés / halles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vente directe en AMAP / paniers (ex les paniers du Val de Loire)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vente directe en tournée, à domicile (hors paniers)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vente via un site internet de l'exploitation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vente par internet ou correspondance (ex drive fermier, ruche-qui-dit-oui, Pourdebon...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres correspondances (courriel, téléphone...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vente en salons et foires	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vente à la restauration collective	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vente à des restaurants (hors restauration collective)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vente à des commerçants détaillants (bouchers, primeurs, épiciers de quartier...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vente à la distribution (grandes et moyennes surfaces)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

LA DIVERSIFICATION, POURQUOI SE LANCER ?

- **Assurer la pérennité** de votre exploitation avec des voies de développement multiples
- **Tirer profit** des opportunités de marché en région
- **Maîtriser vos débouchés** pour valoriser votre travail
- **Obtenir un complément de revenu**
- **Faciliter une installation**
- **Sensibiliser** aux enjeux de votre métier, au contact du grand public

LES 4 CHAMPS DE LA DIVERSIFICATION ACCOMPAGNÉS PAR LE PID

- **Créer et développer de nouveaux ateliers**
Productions animales, végétales, sous signes de qualité...
- **Vendre ses produits en circuits courts**
Vente directe à la ferme, sur les marchés, en ligne, en collectif, pour la restauration...
- **Transformer sa production**
Produits alimentaires et non alimentaires
- **Accueillir du public à la ferme**
Agritourisme, activités de loisirs, fermes pédagogiques, logements étudiants, accueil social...



PRODUIRE • TRANSFORMER • VENDRE • ACCUEILLIR

 hdf.diversificationagricole.fr

Contactez
l'antenne de proximité de votre
Chambre d'agriculture

AISNE

Aude DELCOURT

07 85 48 46 36

aude.delcourt@aisne.chambagri.fr

NORD ET PAS-DE-CALAIS

Vanessa HUCKE

Tél. 03 62 61 42 33

diversification@npdc.chambagri.fr

OISE

Laurence LAMAISON

Tél. 03 44 11 44 66

laurence.lamaison@oise.chambagri.fr

SOMME

Marine DELMOTTE

Tél. 03 22 33 64 59

m.delmotte@somme.chambagri.fr

Avec le soutien financier de :



Région
Hauts-de-France



Conception : Service communication de la Chambre d'agriculture du Nord-Pas de Calais / BP2020



P•INT INFO
DIVERSIFICATION
Hauts-de-France

Une idée, un projet de diversification pour votre exploitation ?



PRODUIRE



TRANSFORMER



VENDRE



ACCUEILLIR

Le P•INT INFO DIVERSIFICATION
vous accueille et vous oriente pour
l'accompagnement de votre projet



hdf.diversificationagricole.fr



LE POINT INFO DIVERSIFICATION, QU'EST-CE-QUE C'EST ?

VOTRE PORTE D'ENTRÉE POUR UN ACCOMPAGNEMENT ADAPTÉ

Le **Point Info Diversification (PID)** :

- **vous accueille** à tout stade de votre projet de diversification
- **vous informe** et répond à vos premières interrogations
- **vous met en relation** avec les structures d'accompagnement présentes en Hauts-de-France les plus adaptées à vos besoins

UN SITE INTERNET hdf.diversificationagricole.fr

- **Des infos sur la diversification** : chiffres clés, tendances et opportunités de marché, accompagnements et aides possibles...
- **Des témoignages d'exploitants** engagés dans ces activités
- **L'agenda des événements** et **formations** de la diversification en région
- **Les coordonnées** des partenaires du PID

UN ACCOMPAGNEMENT POUR CHAQUE ÉTAPE DE VOTRE PROJET

Pour un projet **individuel ou collectif**, nous vous conseillons dès vos premières réflexions jusqu'à la réalisation de votre activité et son suivi.

ÉMERGENCE ET
DÉFINITION DE
VOTRE PROJET

ÉTUDE DE
FAISABILITÉ DU
PROJET

FINANCEMENT
ET APPUI À LA
RÉALISATION

PROMOTION ET
PÉRENNISATION DE
VOTRE ACTIVITÉ



DES SERVICES ET FORMES D'ACCOMPAGNEMENTS VARIÉS

JOURNÉES D'ÉCHANGES **RÉSEAUX**
MARQUES **FORMATIONS** TÉMOIGNAGES

1/2 JOURNÉES D'INFORMATIONS

PROMOTION **CONSEILS PERSONNALISÉS**
AIDES FINANCIÈRES LETTRES D'INFOS

OUTILS DE VENTE

Des organismes
d'appui experts
et complémentaires



Le PID rassemble le
réseau des acteurs de
l'accompagnement
à la diversification
des exploitations en
Hauts-de-France

Valorisons !

L'essentiel de la diversification

n° 11 / mai 2022

PRODUIRE / TRANSFORMER

Boissons alcoolisées produites à la ferme : les déclarations administratives requises

Vous souhaitez créer une activité de fabrication de boissons fermentées non distillées ne titrant pas plus de 18 degrés d'alcool pur : cidre, bière, vin, hydromel, liqueur de fruits... Il vous faut obtenir un statut d'entrepositaire agréé. Pour ce faire, **une déclaration auprès des services des douanes est nécessaire** en envoyant par courriel les informations détaillées ci-dessous :

- La raison sociale de l'entreprise et l'adresse du siège social
- Le n° SIRET
- Les informations en lien avec la société (statuts, Kbis)
- Le(s) type(s) d'activité(s)
- La quantité annuelle estimée
- Le plan de situation détaillé du ou des locaux dont l'agrément est demandé

Vous retrouverez les adresses de contact mél par département sur le lien suivant : www.douane.gouv.fr/service-en-ligne/annuaire-des-services-douaniers

En retour, vous recevrez votre n° d'agrément d'entrepositaire et un lien d'accès à une application en ligne vous permettant d'effectuer votre déclaration annuelle et le télépaiement de la taxe due. Un tutoriel vous guidera dans vos démarches.

En parallèle, vous devez déclarer l'activité en mairie via le **cerfa n° 11542*05**.



Obligation d'enregistrement des moulins

Si vous transformez votre blé tendre en farine à la ferme, la réglementation relative à la meunerie précise dans l'article L666-6 du Code rural et de la pêche maritime, **l'obligation d'enregistrer votre moulin auprès de FranceAgriMer**, condition préalable à tout commencement d'activité. L'absence d'enregistrement expose le moulin non déclaré aux sanctions prévues à l'article L666-8 de ce même code (750 € d'amende).

Cette obligation vous concerne même si vous écrasez moins de 350 q/an.



Utilisation d'additifs et d'auxiliaires technologiques en produits bio transformés. Dans le nouveau Règlement Bio Européen, entré en vigueur au 1^{er} janvier 2022, **les doses d'utilisation de nitrite de sodium (E250)** et de nitrate de potassium (E252) dans les produits bio ont été modifiées. La dose indicative d'incorporation de 80 mg/kg précisée auparavant est devenue **une dose maximale d'incorporation de 80 mg/kg**. Les producteurs fermiers et autres opérateurs ont jusqu'au 1^{er} juillet 2022 pour se mettre en conformité.



Fermiers aubergistes et commerces alimentaires acceptant les titres-restaurants : prolongation des dérogations

Au 1^{er} mars 2022, en ferme auberge, le plafond de paiement des titres-restaurants 2022 reste à **38 € par jour** (au lieu de 19 €) jusqu'au 30 juin 2022 y compris le week-end et les jours fériés.

Ces titres peuvent également être utilisés pour le click and collect ou pour les livraisons de plats vendus.

En magasin alimentaire, le plafond reste à 19 € par jour. L'utilisation de titre restaurants en commerce alimentaire n'est pas **autorisée les dimanches et jours fériés** sauf si l'indication figure sur le titre expressément.

Restauration : affichage obligatoire de l'origine des viandes



Depuis le 1^{er} mars 2022, cantines et restaurants doivent **indiquer à leurs clients l'origine des viandes de volailles, de porcs et de moutons qu'ils cuisinent** ; que les plats soient à consommer sur place ou à emporter. Jusqu'à présent, seule celle des viandes bovines (bœuf ou veau) étaient indiquées. Cette obligation s'applique pour les viandes crues (fraîches ou surgelées) et ne s'appliquent pas aux viandes achetées déjà préparées. L'affichage doit préciser le pays d'élevage et le pays d'abattage. Le décret n°2022-65 du 26 janvier 2022 précise les nouvelles modalités.

Bienvenue à la ferme Hauts-de-France présente au Salon International de l'Agriculture à Paris !

Cette année, **9 fermes Bienvenue à la ferme se sont relayées au SIA** pour proposer leurs produits à la vente, faire déguster et mettre en avant leurs offres et services à la ferme.

L'animation du stand reposait sur un jeu de reconnaissance grâce à une « boîte à toucher » appréciée par petits et grands, mais aussi la reconnaissance de graines et de poils/plumes d'animaux de la ferme.

Avec près de 1000 cartes distribuées, ce sont autant de contacts de clients potentiels ! Les réservations de Parisiens en gîte ou en ferme auberge ne se sont pas faites attendre, ce qui prouve l'attrait de l'accueil à la ferme. De plus, la présence des producteurs a permis de générer des contacts commerciaux (visites de groupes, séjours à

la ferme, envoi de produits fermiers pour des colis de mairies/entreprises, nouveaux clients, etc.).

Grâce à ce stand collectif, les adhérents du réseau Hauts-de-France ont **bénéficié de retombées médiatiques**, notamment des articles de presse dans des journaux locaux ou radios locales. 9 interviews (WEO, chaîne de la région HDF, France Bleu Picardie) ont été réalisées sur le stand.

Si vous n'êtes pas encore agréé Bienvenue à la ferme mais que la marque vous intéresse, contactez votre Point Info Diversification qui vous orientera vers la conseillère dédiée.

Les ESCAPE GAMES s'invitent à la ferme

Les escape games ou jeux d'évasion sont en vogue. Ils bouleversent le loisir « indoor » mais aussi les jeux et les visites en extérieur. Ils permettent de tester les connaissances, de mettre en œuvre des compétences et de faire équipe pour apprendre tout en s'amusant. Or, les sites des fermes s'y prêtent très bien !

Quelques conseils de Nelly GUILLERON et Patrick GAMARD, de l'Atelier Canopé d'AMIENS, pour créer votre jeu d'évasion grandeur nature !

- **1^{ère} étape** : définir le nom de votre escape game, le public visé, la durée envisagée et le nombre de participants.
- **2^{ème} étape** : écrire le scénario original.

C'est l'amorce du jeu, qui explique aux joueurs ce qu'ils font là. Il indique qui est à l'origine de la mission, pourquoi les participants sont enfermés, ce qu'ils doivent chercher et ce qui arrive aux joueurs en

cas d'échec.

- **3^{ème} étape** : s'immerger dans votre escape game en imaginant comment le jeu sera présenté aux joueurs et où sera localisée l'intrigue.
- **4^{ème} étape** : organiser votre espace : définir le parcours et construire l'organigramme du jeu.
- **5^{ème} étape** : rédiger vos énigmes en ajoutant la solution, de quoi dépend la résolution de l'énigme, quelles sont les aides possibles pour la résoudre et ce qu'apporte la résolution de l'énigme.

LES POINTS DE RÉGLEMENTATIONS APPLICABLES : Déclaration de l'activité en mairie, sécurité en matière de zones accessibles au public, réglementation sanitaire, assurance spécifique.

Pour le bon fonctionnement du jeu, il est vivement conseillé de rédiger un règlement intérieur et de nommer un maître du jeu.



Le chiffre **13 %**

c'est le taux de progression du e-commerce pour les produits de grande consommation.

La part de dépense des ménages pour le e-commerce sur les produits frais est estimée à 9 % en 2021, notamment grâce aux drives. Cette progression s'est faite au détriment des grandes surfaces (source INSEE). Pour garder ses parts de marché, il est important que chaque producteur fermier s'interroge sur la place du numérique dans sa stratégie commerciale.

Une boîte Escape Game pour découvrir l'agriculture : innovation !

Innover dans les formes de visites proposées à la ferme permet de s'adapter aux attentes de la société.

Pour proposer du renouveau, l'association 'A la rencontre de nos fermes', dans le Nord-Pas-de-Calais, a conçu avec la société Beyond the Box, un nouveau format de jeu autour de l'univers de la ferme. Une « **boîte escape game** » qui permet de faire découvrir l'agriculture aux petits et grands.

Le concept est un **jeu de rôle grandeur nature** où il faut résoudre des énigmes pour sortir d'une pièce. Ici, le jeu est décliné autour d'une boîte, avec plusieurs étapes et « missions » pour obtenir des indices, avancer jusqu'à ouvrir la boîte et découvrir une surprise !

Cette **innovante et unique boîte escape game** offre une possibilité de décliner un nouveau jeu, avec des énigmes

personnalisables à chaque ferme. Ce type d'activité permet d'allier le coopératif, l'entraide et la mémoire.

Des retours positifs « concept sympathique », « à refaire ». Des parents soulignent « ça met du renouveau, nos enfants vont souvent à la ferme, ce jeu amène **une nouvelle forme de découverte** ». En effet, ce concept suscite l'intérêt et éveille la curiosité.

Côté animation, les adhérent(e)s utilisateurs témoignent « c'est sympa, cela permet de discuter plus avec les clients autour de la ferme ». Depuis début 2022, cette boîte escape game tourne dans les fermes des adhérents de l'association.





Le site internet Où Acheter Local fait peau neuve

Où Acheter Local.fr, la plateforme officielle de référencement des producteurs en circuits courts de la région Hauts-de-France, s'est offerte un coup de jeune début 2022. Associée à de nouvelles fonctionnalités, tout est fait pour **faciliter la navigation des utilisateurs et assurer une meilleure accessibilité aux produits de notre région.**

En plus des deux clés de recherche habituelles, par catégorie de produits ou par géolocalisation via la carte interactive, il est désormais possible de rechercher des produits sous signes officiels de qualité, disposant d'une marque, ou vendus spécifiquement dans un type de point de vente. Ainsi, les internautes, qu'ils soient friands des marchés de plein vent, adeptes des distributeurs à casiers ou connectés sur les sites de drives fermiers, **retrouveront vos produits plus facilement.**

Une campagne de communication se déroule du 15 avril au 15 juin : spots radio, vidéo de promotion diffusée sur les réseaux sociaux, campagne Instagram avec la collaboration de 6 influenceurs... Nous vous invitons à parler d'[Où Acheter Local.fr](http://OùAcheterLocal.fr) autour de vous, auprès de votre clientèle, sur vos réseaux, dans vos newsletters...

Profil des influenceurs à suivre pour partager stories et posts : [nico_patisse](#) , [inesndn](#) , [poiretcactus](#) , [cynthiakanaie](#) , [etpourquoipastrois](#) , [douce_p0oky_damour](#)

Vous ne faites pas encore partie des 1 500 producteurs répertoriés sur la plateforme ? Vous êtes référencés mais souhaitez mettre à jour vos informations ? Contactez-nous via le formulaire de contact du site [Où Acheter Local.fr](http://OùAcheterLocal.fr).

De beaux résultats au Concours Général Agricole 2022

Le Concours Général Agricole encourage une **production d'excellence et valorise une alimentation qualitative issue de l'agriculture et de l'élevage français.** L'attribution d'une médaille permet non seulement aux lauréats de gagner en notoriété et en visibilité auprès des acheteurs (restaurateurs, grande distribution, magasins spécialisés) et des consommateurs mais aussi de développer son chiffre d'affaires.

66 produits des Hauts-de-France ont été primés dans les catégories suivantes : *Champagne, Produits Laitiers, Bières, Jus de fruits, Confitures et crèmes, Viandes, Cidres et poirés, Miels et hydromels, Charcuteries, Eaux de vie.*

20 Or, 28 Argent et 18 Bronze en Hauts-de-France

- Aisne : 2 Or, 4 Argent
- Pas-de-Calais : 7 Or, 4 Argent, 3 Bronze
- Nord : 8 Or, 18 Argent, 11 Bronze
- Somme : 1 Or, 2 Argent, 2 Bronze
- Oise : 2 Or, 2 Bronze

palmares.concours-general-agricole.fr/produits



Vente directe : attention au statut juridique

Toute exploitation agricole peut, juridiquement, commercialiser les produits issus de sa ferme (bruts ou transformés). Fiscalement, il s'agit de **bénéfices agricoles.**

En revanche, une société agricole (GAEC, EARL et SCEA) peut seulement avoir un objet civil agricole, et ne peut donc pas proposer d'activité de nature commerciale (prestation de service, achat revente de produits, par exemple). Il y a certes une tolérance fiscale sur ces activités qui resteraient accessoires : le rattachement des bénéfices industriels et commerciaux aux bénéfices agricoles jusqu'à 50 % du chiffre d'affaires total HT de l'exploitation et dans la limite de 100 000 € (loi de finance 2018). Mais attention : toute publicité dite permanente signifie activité commerciale en tant que telle et sort de l'aspect « accessoire ». L'affichage de prix sur les réseaux sociaux ou son site internet de façon permanente en est une illustration. Si vous êtes dans ce cas, il est conseillé d'enlever l'affichage des tarifs et de le remplacer par « *Pour les tarifs, nous consulter* », et de créer une seconde structure juridique adaptée. La micro entreprise, l'association, le GIE, la SARL, la SAS sont des statuts qui permettent de réaliser des activités de prestations de nature commerciale.

La prestation de service est cependant autorisée si vous êtes imposé à l'IS, les revenus étant globalisés.



PRESTATION DE NATURE COMMERCIALE (achat revente de produits par ex)	AUTORISÉE	NON AUTORISÉE
MICRO ENTREPRISE	X	
ASSOCIATION	X	
GIE	X	
SARL	X	
SAS	X	
EARL		X
EIRL		X
SCEA		X
GAEC		X

10 au 12 juin Terres en fête à Tilloy les Mofflaines (62) : 1^{er} salon agricole en Hauts-de-France



17 au 19 Juin : 2^{ème} édition des Journées nationales de l'agriculture

23 juin de 13h à 18h : Forum des opportunités à Villeneuve St Germain (02)

A NOTER

Financer son projet : les ajustements du Pass' Agri Filières en 2022

Le dispositif **Pass'Agri Filières** de la Région Hauts-de-France vise à soutenir les investissements liés aux productions agricoles nouvelles : productions ciblées et sous SIQO (volet 1), ceux liés à la transformation et à la commercialisation des produits issus de la ferme (volet 2) et ceux liés à des activités d'accueil et de service (volet 3). Depuis le 1^{er} mars, des ajustements s'appliquent pour renforcer l'agroécologie sur le volet 1, garantir une valorisation de 25 % minimum de produits issus de la ferme et rendre des dépenses d'e-commerce éligibles (volet 2 et 3). Globalement, le montant total des investissements éligibles reste compris entre 4 000 € et 30 000 €. Le taux d'intervention de la Région varie en fonction des trois volets : il s'élève de 30 à 50 % sur le volet 1, 30 % en agriculture conventionnelle et 40 % en production sous Signe d'identification de la Qualité et Origine (SIQO) sur le volet 2 et 30 % sur le volet 3.

Le dépôt des dossiers s'effectue au fil de l'eau sur la plateforme dématérialisée de la Région.

Ce dispositif peut bénéficier de co-financements émanant de certains départements, collectivités, leader ou autres établissements publics de l'Etat (notamment dans les départements de l'Aisne, l'Oise et la Somme).

Statut social : évolutions

À compter de 2022, le statut de collaborateur d'exploitation ou d'entreprise agricole est limité à 5 ans sur l'ensemble de la carrière professionnelle. Cette mesure n'est pas rétroactive. Elle vise à encourager le recours à d'autres statuts générateurs de droits sociaux plus importants.

	CONJOINT COLLABORATEUR	CONJOINT SALARIÉ	CONJOINT ASSOCIÉ
Situation matrimoniale exigée	Vous devez être marié, pacsé ou en concubinage (union libre) avec le chef d'entreprise		
Durée acceptée par statut	5 ans max (à compter de 2022) Au bout de 5 ans : passage automatique au statut de conjoint salarié si pas de déclaration faite pour changer de statut	Pas de durée maximale	
Conditions d'accès à ce statut	- Travailler régulièrement dans l'entreprise - Ne pas être rémunéré - Ne pas être associé	- Travailler régulièrement dans l'entreprise - Avoir signé un CDD ou un CDI - Percevoir un salaire supérieur ou = au SMIC	- Travailler régulièrement dans l'entreprise - Détenir des parts sociales dans la société
Cumul avec d'autres activités	Cumul possible avec une autre activité salariée, être indépendant ou à la retraite		
Pouvoir du conjoint dans l'entreprise	Autorisé à faire des actes de gestion et/ou de disposition	Subordonné au chef d'entreprise	Droit de vote aux assemblées générales

Ont contribué à la rédaction de ce bulletin technique : Valérie Amas, Marion Anselin, Anne Catteau, Camille Delahay, Marine Delignières, Mireille Chevalier, Philippine Fiess, Anne Halgand, Laurence Lamaison, Odile Leclercq.

Retrouvez l'actualité de la diversification en Hauts-de-France sur hdf.diversificationagricole.fr



Nord-Pas de Calais
Vanessa HUCKE
vanessa.hucke@npdc.chambagri.fr
03 62 61 42 33



Aisne
Margot CAUHAPÉ
margot.cauhape@aisne.chambagri.fr
03 23 22 50 97



Oise
Laurence LAMAISON
laurence.lamaison@oise.chambagri.fr
03 44 11 44 66



Somme
Marine DELIGNIÈRES
m.delignieres@somme.chambagri.fr
03 22 33 64 59



Ont participé au financement de ce bulletin technique :



Formations : Créer une nouvelle activité

[Aménager son point de vente](#)

J'aménage et/ou améliore mon espace de vente pour le rendre plus attractif et compétitif

[Créer un petit atelier de poules pondeuses avec vente en circuit court](#)

Je diversifie mon activité avec un atelier poules pondeuses

[Créer un petit atelier d'engraissement de porcs avec vente en circuit court](#)

Je diversifie mon activité avec un atelier d'engraissement de porcs

[Démarrer une vente directe de viande bovine](#)

Je valorise ma viande pour me lancer dans la vente directe de viande et de produits carnés

[Devenir Chargé de projet en médiation animale](#)

J'organise des séances de médiation animale individuelle ou collective de qualité

[Diversifier son exploitation agricole : tour d'horizon des possibles](#)

J'anticipe et je sécurise mon exploitation en diversifiant sur un marché porteur

[Maîtriser son projet de diversification agricole](#)

J'acquiers les connaissances nécessaires à la réussite d'un projet de diversification

[Produire du houblon en Hauts-de-France](#)

Je me diversifie avec une nouvelle culture

[Réaliser une étude de marché : outils et méthodes](#)

Je réalise mon étude de marché

[Se démarquer avec la certification Haute Valeur Environnementale \(HVE\)](#)

Je valorise mes productions et j'augmente les possibilités de commercialisation

Formations : Commercialiser ses produits et communiquer

[Animer sa page Facebook pour développer ses ventes](#)

J'apprends les bonnes pratiques utiles sur le réseau social Facebook pour faire décoller ma visibilité et développer mes ventes

[Booster sa visibilité grâce à Instagram](#)

J'utilise Instagram, véritable outil de communication pour développer mon image, toucher une nouvelle clientèle et booster mes ventes

[Développer ma communication Bienvenue à la Ferme](#)

Je communique sur les différentes activités à ma ferme

[Développer mon chiffre d'affaires avec une stratégie commerciale pertinente](#)

J'atteins facilement mes objectifs commerciaux

[Quel prix de vente pour gagner sa vie ?](#)

Je m'assure de la rentabilité de mon activité de diversification

[Vendre en respectant les différentes réglementations en circuits courts](#)

Je vends en toute sérénité car je connais les différentes réglementations liées à la vente de produits de ma ferme et en achat revente.

Formations : Accueillir à la ferme

[Accueillir des enfants en vacances à la ferme](#)

J'ai la fibre sociale et j'aimerais accueillir pendant le temps des vacances scolaires et peut - être certains week-ends des enfants en souffrance...

[Accueillir du public sur mon exploitation](#)

Je fais le point sur la réglementation en vigueur et les obligations en termes d'accueil qui me concernent, en fonction de mon offre d'accueil

[Aménager les extérieurs de vos hébergements à la ferme](#)

Je dispose de meublés de tourisme ou de chambres d'hôtes et souhaite aménager les abords extérieurs pour les rendre attractifs et en cohérence avec...

[Créer un meublé de tourisme à la ferme : les essentiels à connaître](#)

Je me pose les bonnes questions pour bien définir mon projet

[Développer un escape game à la ferme](#)

Je découvre de nouvelles techniques d'animation telle que la création d'un escape game à la ferme.

[Développer une activité d'anniversaires à la ferme](#)

Je complète mes activités d'accueil en proposant une visite ludo pédagogique de mon exploitation

[Organiser une chasse à l'œuf](#)

J'apprends les bases de l'organisation d'une chasse à l'œuf originale et ludique à l'occasion du weekend de Pâques

Formations : Transformation et hygiène alimentaire

[Améliorer ses pratiques dans sa fonction de responsable d'équipe ou d'atelier](#)

Je gère une équipe, du personnel et je me forme aux techniques de management

[Concevoir son plan d'aménagement d'atelier et de laboratoire](#)

Sortez les plans !

[Fabriquer des boissons à base de fruits ou de plantes : jus, sirop, vinaigres, liqueurs et apéritifs](#)

J'élargis ma gamme de produits transformés à base de fruits et/ou de plantes

[Fabriquer des spiritueux à la ferme](#)

Je m'informe sur les étapes de la mise en bouteille de spiritueux

[L'étiquetage des produits fermiers : méthodes et conceptions](#)

J'apprends à réaliser une étiquette conforme pour mes produits fermiers

[Maîtriser la cuisson sous vide et élaborer de nouvelles recettes](#)

Je développe, j'élargis et j'innove ma gamme de produits !

[Maîtriser la fabrication de produits cosmétiques et saponification](#)

J'étudie la faisabilité d'une gamme de cosmétiques sur mon exploitation

[Maîtriser l'hygiène dans son centre de conditionnement d'œufs](#)

Je me forme à l'hygiène pour ma vente d'œufs

[S'approprier les bases de l'hygiène pour la vente de produits fermiers en circuit court](#)

Je me forme à la réglementation sanitaire et aux principes de l'hygiène alimentaire

[S'approprier les bases de l'hygiène : perfectionnement](#)

Je maîtrise l'hygiène : une petite piqûre de rappel !

[S'approprier les bases de l'hygiène alimentaire et savoir élaborer son PMS](#)

Je me forme à l'hygiène

[Transformer ses fruits à la ferme](#)

Je transforme mes fruits pour mieux les conserver

Dernière actualisation le 08/07/2021

JE ME FORME AVEC LE CIVAM HAUTS DE France Catalogue de l'offre 2021



Sommaire

intitulé	page
Qui sommes nous?	4
Nos engagements et notre philosophie pour les formations	5
Inscription	6-7
Evaluation	8
Information handicap	9
<i>Les formations :</i>	
<i>Semestre 1</i>	
Cycle de formation initiation biodynamie	10
Préparer des alcools à base de plantes	11
Règles juridiques fiscales et sociales de la diversification agricole	12
Plan de maitrise sanitaire appliqué aux préparations aux plantes	13
Prise de parole en public : soignez le fond et la forme!	14
Protéger l'eau sur ma ferme via les Toilettes sèches	15
PAMAL (Prévention des Accidents et Maladies de l'Appareil Locomoteur) – végétal	16
Entretenir ses boisements en parcelles agricoles (jeune et ancien) en fonction de ses objectifs	17
PAMAL (Prévention des Accidents et Maladies de l'Appareil Locomoteur) – animal	18
*	

Sommaire

intitulé	page
<i>Les formations :</i>	
<i>Semestre 2</i>	
Initiation à l'homéopathie	19
Observation / Diagnostic / Premiers soins	20
Initiation à la traction animale en maraîchage	21
Appertisation et traitements thermiques	22
Formation à l'analyse cidricole	23
Préparer des produits transformés à la ferme (plantes - fruits - légumes) : épicerie salée et sucrée	24
Savoir caractériser sa bière pour mieux la conseiller	25
Entretenir ses boisements en parcelles agricoles (jeune et ancien) en fonction de ses objectifs (J2)	17
« mieux vendre en 2022 ! »	26



TRAVAIL : TESTEZ-VOUS AVANT DE VOUS INSTALLER !



Un guide pour vous aider à réfléchir, quantifier et anticiper votre temps de travail avant de vous installer.



www.hautsdefrance-pait.fr



*S'installer et transmettre
en agriculture*



LE TEMPS DE TRAVAIL LORS DE SON INSTALLATION : UNE RÉFLEXION INCONTOURNABLE

L'objectif de ce document est de guider le porteur de projet sur son temps de travail pour mieux l'anticiper. Il permet de définir sa façon de travailler, d'estimer son volume de travail à l'année, de réfléchir à la saisonnalité de son travail et d'envisager des solutions pour réduire son temps de travail.

Pour la réussite d'une installation sur le long terme, **un projet doit être viable et vivable**. La gestion du temps de travail est un enjeu majeur pour assurer un revenu décent et une bonne qualité de vie. **Anticiper son organisation du travail et sa main d'œuvre** est indispensable pour une installation réussie.

« Tant qu'on n'est pas installé, on a du mal à se rendre compte des problèmes liés au temps de travail »

Vincent, jeune installé en grandes cultures

Le temps de travail inclut **le travail de production, de vente, de gestion de mon exploitation, d'information, de formation et administratif**. C'est pourquoi, le métier d'agriculteur va bien plus loin que de cultiver ou élever des animaux.

L'agriculteur est aussi :

- * gestionnaire de son entreprise et de son temps de travail
- * réparateur de son matériel et ses bâtiments
- * gestionnaire de sa comptabilité et de ses tâches administratives
- * manager de son personnel et de ses relations avec ses collaborateurs
- * responsable de la commercialisation de sa production

« Au départ, on pensait pouvoir se dégager plus de temps. Mais aujourd'hui ça va faire 2 ans que je suis installé, je n'ai jamais pris de vacances et je n'ai pas de week-ends. »

Pierre, jeune installé en production laitière

La saisonnalité de son travail doit aussi être prise en compte pour anticiper ses besoins en mains d'œuvre.



SOMMAIRE

- 4 Ma position face au travail
- 6 Le calibrage de mon temps de travail
- 7 Mon temps de travail : synthèse
- 9 Des points de repères
- 10 Des leviers d'actions pour réduire ma charge de travail
- 12 Mes contacts



« Il faut pousser les jeunes à plus réfléchir sur leur projet et à leur temps de travail. »

Stéphanie, jeune installée
en production laitière

« Tout est une question
d'organisation. La charge
de travail, on la crée ! »

Rémy, jeune installé en
production maraîchère

FACE AU TRAVAIL, QUELLE EST MA POSITION ?

Avant de quantifier mon temps de travail à l'installation, je définis mon approche du travail, mes objectifs de vie et mes besoins.



Qui suis-je dans mon travail ? Cochez les cases qui vous correspondent

		Oui	Plutôt oui	Plutôt non	Non
1	Dans mes pratiques et ma manière de travailler, je recherche la simplicité et la rapidité	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0
2	Je préfère quand le travail est organisé et planifié	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
3	Je souhaite avoir suffisamment d'occasions pour me couper du travail	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0
4	Je fais très attention à la qualité de mon travail	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
5	Je souhaiterais d'abord privilégier ma vie familiale	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0
6	Je me considère comme pointu et appliqué dans mon travail	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
7	Je me considère comme quelqu'un de décontracté dans mon travail	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0
8	J'ai déjà planifié de prendre des vacances et des week-ends	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0
9	Je ne compte pas le temps passé au travail	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
10	J'apporte beaucoup d'application dans tout ce que je fais	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3



Nombre total de points : ____


En fonction des points que vous avez obtenus, vous pouvez consulter votre profil ci-dessous :

	0 - 10 points	11 - 19 points	20 - 30 points
Je suis plutôt	PERFECTIONNISTE	EFFICIENT	SIMPLIFICATEUR
	Je m'applique dans mes activités, qu'elles soient quotidiennes ou non. Je cherche à bien finir mon ouvrage, en lui consacrant beaucoup voire tout mon temps. Je suis fignoleur, pointu, bosseur et très appliqué...	J'ai simplifié certains travaux mais reste exigeant sur certaines tâches. Je réalise un travail de qualité sans toutefois consacrer la totalité de mon temps aux travaux de l'exploitation agricole. Je suis organisé, appliqué ...	Je m'organise pour ne pas perdre de temps, j'ai simplifié la majorité de mes travaux : alimentation des animaux, nettoyage, manipulation, implantation des cultures...

MES OBJECTIFS DE VIE ET MES BESOINS DE TEMPS DE REPOS

Il est nécessaire que j'anticipe mes objectifs de vie et mes besoins pour ne pas être dépassé par mon travail.

Dans ma journée type de travail, sur 24 heures, je souhaite consacrer :



_____ heures à dormir

_____ heures pour manger

_____ heures à travailler

_____ heures à mon temps libre pour ma famille et mes amis, mes loisirs, ...

Combien de temps libre je souhaite me dégager annuellement ?

beaucoup **un peu** **pas du tout**

Nombre de jours de repos par semaine ? _____ j/semaine

Nombre de jours de vacances par an ? _____ j/an

Quels sont mes objectifs de rémunération ou de prélèvement par an ? _____ €/an

COMMENT EST MON OUTIL DE TRAVAIL ?

Chaque outil de travail est différent. Une réflexion préalable sur la fonctionnalité de mon outil de production est intéressante pour éviter les mauvaises surprises.

Serai-je correctement équipé pour réaliser les travaux suivants ?

* Elevage	oui	non
* Culture	oui	non
* Entretien (matériel, bâtiments)	oui	non
* Administratif et comptabilité	oui	non

Est-ce que je maîtriserai les périodes de pics de travail ? oui non

L'environnement de mon exploitation influence aussi mon travail.

Vais-je trouver facilement de la main d'œuvre à proximité de mon exploitation (salarié, CUMA, travail en commun ...) ? oui non

Aurai-je une bonne entente avec mes voisins agriculteurs et mes riverains ? oui non

Chacun à une approche du travail différente dépendant de sa personnalité, ses valeurs, ses objectifs et ses contraintes. Mieux se connaître est donc essentiel pour mener une réflexion sur son projet et son travail.

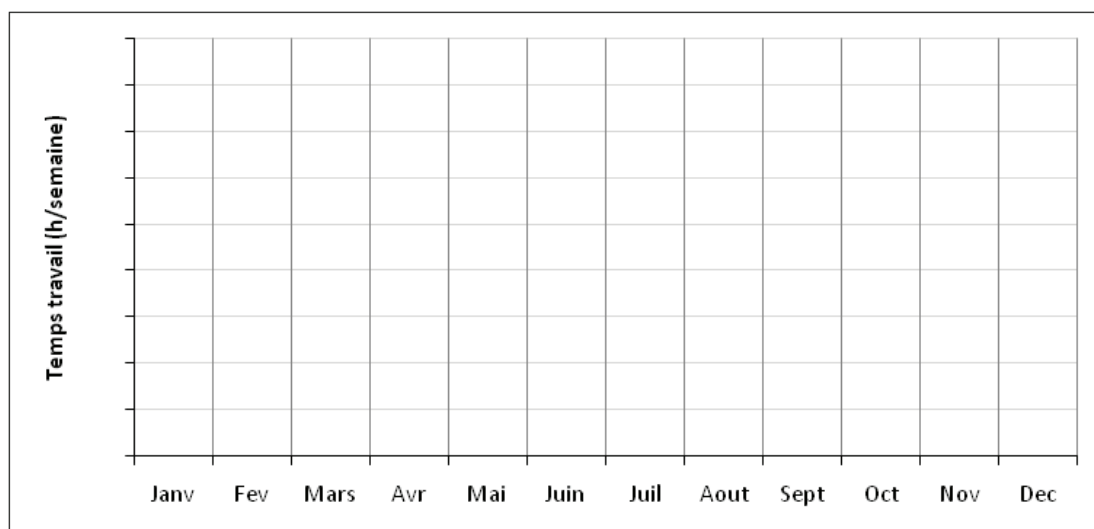
Saisonnier : où se situent mes pics de travail ?

La saisonnalité de mon travail peut être très importante et induire de forts besoins en main d'oeuvre sur de courtes périodes. Elle ne doit pas être négligée.

Sur le graphique ci-dessous, je répartiss le volume de travail à passer sur l'exploitation par mois. Pour cela, je reprends le nombre d'heures total à travailler par an sur l'ensemble des ateliers (« TOTAL h/an »). J'essaie de répartir ce nombre d'heures par mois en fonction des périodes de pics de travail. Dans un premier temps, je peux indiquer les travaux d'astreintes (traite, alimentation des animaux, etc.) qui sont stables dans le temps.

Pour cela je peux m'aider du « TOTAL h/semaine » à titre indicatif.

Je peux ensuite effectuer cette même démarche pour chaque personne qui va travailler sur l'exploitation.



Est-ce que je peux passer du temps supplémentaire pour faire face à des imprévus ?

MON TEMPS DE TRAVAIL : SYNTHÈSE

Dans un premier temps (1), je compare mon temps de travail prévisionnel et mon temps de travail souhaité. Cette démarche a pour objectif d'identifier si il y a une différence importante et de pouvoir ajuster mon projet.

1

Nombre d'heures à travailler sur mon exploitation par semaine (h/sem)
Attention : moyenne sur l'année qui ne prend pas en compte les pics de travail

Voir page 6 (Moi)

Nombre d'heures souhaitées à travailler sur mon exploitation (h/sem)

Multiplier le nombre d'heures travaillées sur une journée type de travail (page 5) par le nombre de jours travaillés par semaine (7 - nb jours de repos)

Différence (h/sem)

Dans un second temps (2), j'estime si je vais avoir assez de temps disponible en dehors de mon travail pour consacrer du temps à ma famille, mes amis, à mes loisirs et autres activités. Si la réponse est «non», il faudrait réfléchir sur la cohérence de son projet par rapport à son travail. Je peux ensuite estimer ma rémunération horaire.

2

Est-ce que je vais avoir assez de temps en dehors du travail pour réaliser ce que je souhaite ?

oui non

Est-ce que cette situation sera provisoire ?

oui non

ATTENTION À PRENDRE EN COMPTE LA SAISONNALITÉ DE SON TRAVAIL !

Ma rémunération souhaitée à l'heure (€/h)

Ce que je vais prélever par an (voir p. 5) / nb heures travaillées par an (voir p. 6)

Evolution du nombre d'heures à passer sur mon exploitation dans le temps

Etudier l'évolution de mon travail sur une échelle de temps va me permettre d'anticiper des changements à venir sur mon exploitation qui impacteront mon temps de travail. Je vais également pouvoir estimer l'évolution de mes besoins en termes de main d'œuvre sur mon exploitation.

Dans la première colonne, je liste les ateliers de production et les personnes qui vont travailler sur mon exploitation. Je renseigne ensuite dans la colonne « Installation » le nombre d'heures par an à travailler par atelier de production et par personne. Je peux reprendre les informations renseignées dans le tableau page 6. Je m'assure que la différence entre le « TOTAL » du nombre d'heures à passer par atelier de production et le « TOTAL » du nombre d'heures travaillées par personne soit égal à 0. Autrement dit, que le travail de l'exploitation soit bien effectué par quelqu'un !

Dans un second temps, je complète la colonne « + 3 ans » qui représente une image du travail à fournir sur mon exploitation 3 ans après mon installation. Je peux faire de même pour « + 5ans » et « + ____ ans ».

Dans ma réflexion, il s'agira d'identifier des changements d'ateliers de production ou de personnes constituant la main d'œuvre dans les années à venir pour étudier leurs impacts sur mon travail sur l'exploitation. Par exemple, la création d'une activité de diversification ou le départ à la retraite d'un parent travaillant sur l'exploitation doit bien être pris en compte.

« Quand je me suis installé, je n'étais pas père de famille. J'ai maintenant 2 enfants et le travail est tout de suite beaucoup plus pesant. C'est dur pas forcément pour moi, mais pour ce que j'impose aux autres. »

Maxime, jeune installé en production laitière

Reprendre le total du tableau p6

Suivi dans le temps

		TEMPS TRAVAILLE (heures/an)			
		Installation	+ 3 ans	+ 5 ans	+ ____ ans
Atelier production					
TOTAL					
Main d'œuvre	Moi				
TOTAL					
DIFFERENCE					

qui travaille ?



Quelques points de repères

Le temps de travail est très variable et difficile à estimer. Se positionner « simplificateur », « efficient » ou « perfectionniste » (p. 4) est intéressant pour me permettre d'estimer où je me situe sur une fourchette de références temps de travail. Il faut également intégrer la performance de ses outils de production dans l'appréciation de son temps de travail.

PRODUCTIONS ANIMALES

Productions		Temps de travail	Le temps de travail est fonction de :
Bovin	Lait	TA : 42 – 60 h/VL/an	Nombre de vaches par poste de traite, nombre de génisses
Bovin	Allaitant	TA : 12 – 18 h/UGB/an	Type de système
Bovin	Veaux de boucherie	TA : 8h/place/an	
Caprin	Lait	TA : 7 – 25 h/chèvre/an	Taille du troupeau
Ovin	Lait	40 – 70 h/UGB/an	Taille troupeau
Ovin	Allaitant	15 – 60 h/UGB/an	Taille troupeau
Porc	Naisseur	7 -22 h/truie/an	Equipement du bâtiment, plein air ou hors sol
Porc	Naisseur-engraisseur	14 – 27 h/truie/an	Equipement bâtiment
Porc	Engraisseur	0.2 – 0.6 h/place/an	Equipement bâtiment
Volaille	Poulet	0.6 – 1.2 h/m ² bâtiment	Equipement bâtiment, Label, plein air ou hors sol
Volaille	Poules pondeuses	100 – 340 h/1000 poules/an	Equipement bâtiment, Label, plein air ou hors sol
Volaille	Canard	1.2 – 1.45 h/m ² /an	Equipement bâtiment
Volaille	Dinde	0.5 – 0.9 h/m ² /an	Equipement bâtiment

PRODUCTIONS VÉGÉTALES

Cultures	Temps de travail	Dépend principalement de
Betterave sucrière	7.5 – 10 h/ha	Parcelleire, simplification des opérations culturales, matériel
Céréale d'hiver, lin, colza	6 – 10 h/ha	
Céréale de printemps	3.5 – 7 h/ha	
Maïs	7 – 12 h/ha	
Pomme de terre	24.5 h/ha	Ne comprend pas la récolte, le tri et le stockage. Très variable
Prairies et dérobés	2.5 h/ha (pâturé)	Nombre de fauches, état des clôtures

AUTRE

Type de travail	Temps de travail	Dépend principalement de
Administratif	250 – 600 h/an	Travail délégué, taille exploitation, les ateliers de production
Entretien du matériel	100 – 1000 h/an	Type de matériel, savoir faire, temps disponible, sensibilité à l'entretien du matériel

Sources : RMT Travail 2010, CERD Bourgogne 2015, Calcuette temps de travail Bretagne 2016, Calcuette temps de travail Hauts-de-France 2018
 2) Les temps de travaux dépendent de la façon dont travaille l'agriculteur (voir page 4). Les références sont sans transformation des produits.

Entourez-vous de professionnels : un outil est disponible dans les Chambres d'agriculture des Hauts-de-France pour quantifier le temps de travail des exploitations. Il contient des références plus détaillées ainsi que des données pour les ateliers de diversification et la production maraîchère. Vous pouvez contacter le PAIT qui vous réorientera pour la réflexion de votre projet (voir dernière page).

DES LEVIERS D' ACTIONS POUR RÉDUIRE MA CHARGE DE TRAVAIL

Des pistes possibles pour améliorer ma situation vis-à-vis de mon travail

* MODIFICATION DE MES PRATIQUES ET MON ORGANISATION DU TRAVAIL

- Repenser mon organisation du travail dans les tâches quotidiennes
- Réfléchir sur la planification des tâches et leur répartition entre les personnes qui travaillent
- Organiser ma gestion administrative

* RÉFLEXION SUR MON SYSTÈME ET MON MODE DE PRODUCTION

- Faire évoluer mes ateliers de production (changer/diminuer/arrêter un atelier de production, changer ma rotation et mon assolement)
- Faire évoluer mes modes de production (zéro pâturage, groupage des chaleurs, non-labour ...)

* RÉFLEXION SUR MON ENVIRONNEMENT

- Modifier mon parcellaire (regroupement parcellaire, rotations, gestion des prairies...)
- Concevoir et aménager mes bâtiments pour optimiser le temps de travail

* RÉFLEXION SUR MES ÉQUIPEMENTS ET MON MATÉRIEL

- Investir dans du matériel plus performant
- Adapter mes équipements ou mon matériel à mes besoins (ex. auto-construction)
- Simplifier mon travail grâce à de la mécanisation/robotisation

* RÉFLEXION SUR LA MAIN D'ŒUVRE

- Embaucher ou travailler à plusieurs (associés, CUMA, entraide)
- Répartir le travail au mieux (entre associés, salariés et autres personnes)
- Réfléchir sur les compétences des personnes qui travaillent
- Faire appel au service de remplacement
- Déléguer des travaux (ETA)



**Pour vous accompagner dans cette réflexion,
vous pouvez contacter un conseiller du PAIT.**



Documents ressources à retrouver sur hautsdefrance-pait.fr

- * Guide : Je recrute, je travaille dans une exploitation agricole en Nord-Pas-de-Calais
- * Guide : Je crée mon activité en maraîchage bio en Nord-Pas-de-Calais
- * Solutions travail en Elevage en Nord-Pas-de-Calais. 19 fiches solutions
- * Le travail sur mon exploitation en élevage. Quelles solutions ? Pour quels besoins ? Picardie. 30 fiches solutions

Je m'informe et
me fais accompagner :

LE POINT ACCUEIL INSTALLATION TRANSMISSION (PAIT)

+ d'informations sur les démarches, sur les
partenaires, l'offre de formation et plus encore sur
www.hautsdefrance-pait.fr

Le PAIT est la porte d'entrée des porteurs de projet en
agriculture.

Quel que soit votre idée de projet, les conseillers
répondent en toute confidentialité à vos questions, vous
accompagnent et vous orientent vers les structures parte-
naires correspondant à vos besoins.

Les missions du PAIT :

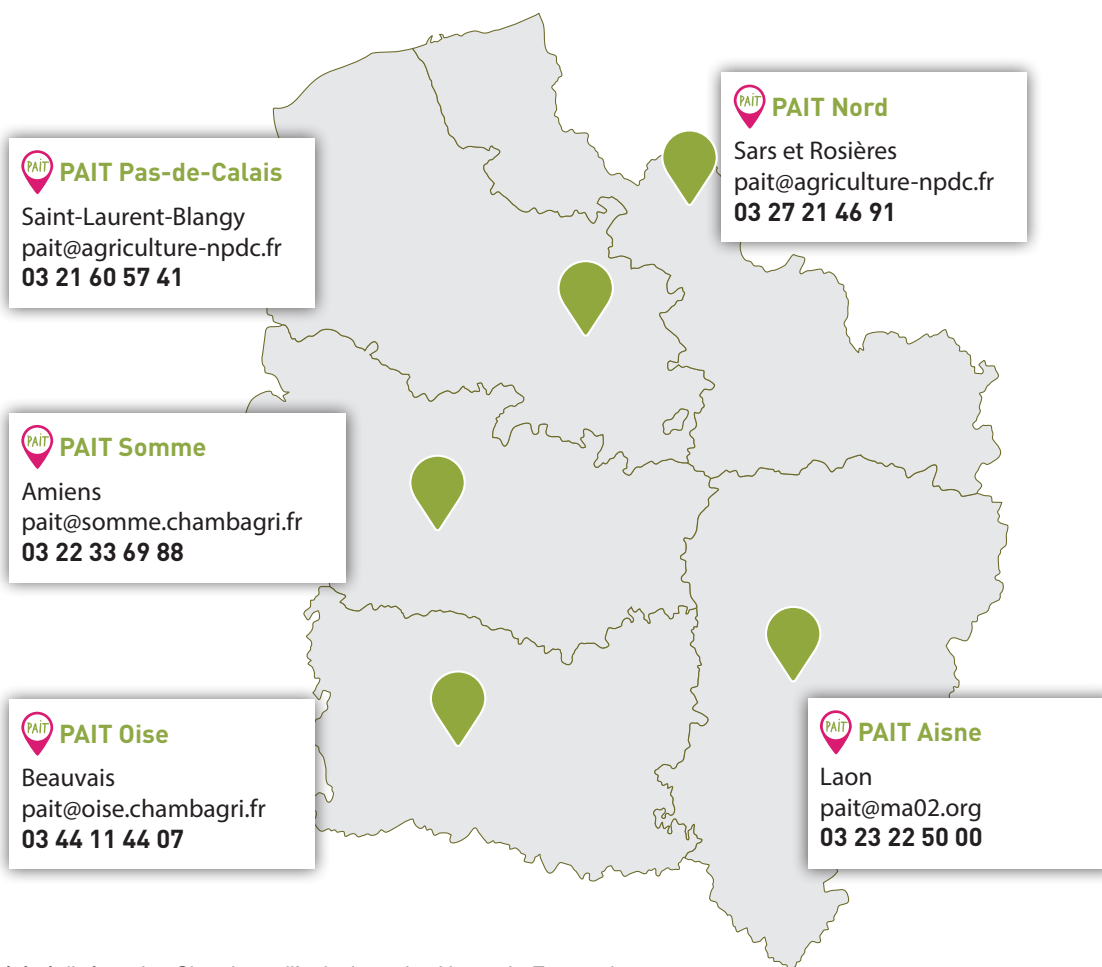
- **accueillir, informer** sur les différentes étapes conduisant au
métier d'agriculteur
- **accompagner dans l'émergence, la réflexion et la défini-
tion** de votre projet
- **orienter vers les structures d'appui appropriées** en fonc-
tion de vos besoins et de l'avancée de votre projet ; diriger vers
les conseillers pour l'élaboration de votre Plan de Profession-
nalisation Personnalisé (PPP)

A ce jour, plus de 40 organismes sont partenaires du PAIT
pour vous accompagner dans vos projets :

- **informer sur l'offre de formation** existante mutualisée à
l'échelon régional
- **assurer le suivi** de votre projet dans la durée

Contactez

votre Point Accueil Installation Transmission



Ce document a été réalisé par les Chambres d'Agriculture des Hauts-de-France dans
le cadre des missions de mise en réseau du Point Accueil Installation Transmission.
Merci aux partenaires qui ont participé aux réunions de travail pour leur contribution




• BIO EN HAUTS-DE-FRANCE •



Plan BIO
Hauts-de-France

*Observatoire régional de
l'agriculture biologique*

Les cahiers de l'ORAB n°5 / Décembre 2019



**VENTE DIRECTE
EN AGRICULTURE BIOLOGIQUE :**
état des lieux et recommandations
pour son développement en Hauts-de-France

2

Préambule

3-5

A. La vente directe, un mode de commercialisation caractéristique de l'agriculture biologique

1. Quelques repères nationaux
2. La vente directe en agriculture biologique en Hauts-de-France

6-8

B. Les caractéristiques des exploitations bio en vente directe en région

1. Une majorité de petites exploitations fonctionnant grâce à la vente directe
2. La vente directe, un débouché associé à la conversion
3. La transformation comme moyen de valorisation des produits en vente directe
4. Une typologie des fermes enquêtées

9-13

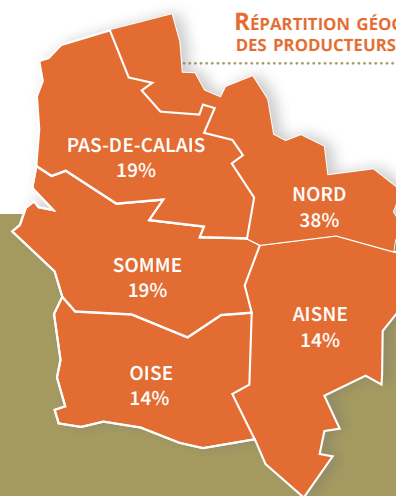
C. Retours d'expériences sur le lancement en vente directe

1. Rechercher une complémentarité et la coopération entre producteurs d'un territoire
2. Gérer et optimiser son temps de travail
- 3 L'art de savoir fixer son prix
4. Diversifier sa gamme
5. Articuler une activité de vente directe avec des circuits de commercialisation collectifs et planifiés : le choix gagnant !
6. Savoir communiquer efficacement

14-15

Témoignage
Recommandations
Ressources

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES PRODUCTEURS ENQUÊTÉS



L'Observatoire Régional de l'Agriculture Biologique en Hauts-de-France, outil de prospective du Plan Bio régional, vise à mesurer le développement de l'agriculture biologique en région et à en analyser les enjeux socio-économiques afin de les partager avec l'ensemble des parties prenantes de la filière.

Ce cinquième numéro du cahier de l'ORAB est consacré à la vente directe en agriculture biologique. Parmi les circuits-courts, la vente directe est définie comme le circuit de commercialisation sans intermédiaire entre le producteur et le consommateur jusqu'au consommateur. La vente directe est donc un circuit de commercialisation dans lequel le producteur conserve la responsabilité commerciale de ses produits jusqu'au consommateur final, c'est-à-dire que le producteur est payé directement par le consommateur. Cependant, la vente directe n'exclut pas le recours à la sous-traitance de certaines opérations (abattage, transformation, logistique, etc.) ou la possibilité de vente en groupe (magasin de producteurs) dans la mesure où le producteur reste propriétaire de ses produits.

La vente directe peut prendre diverses formes, selon les lieux, le conditionnement ou les types de produits vendus :

vente à la ferme, vente sur les marchés, vente par correspondance, distributeurs automatiques, livraisons en tournées, ventes de paniers ou caissettes, AMAP, magasins de producteurs...

Nous proposons en premier lieu un cadrage statistique de la vente directe au niveau national et en région Hauts-de-France. Dans un second temps, nous nous sommes concentrés sur les caractéristiques des fermes bio en vente directe en région. Enfin, une partie est dédiée aux retours d'expériences pour le lancement en vente directe avant de conclure sur les préconisations et ressources existantes.

Cette étude s'appuie sur une enquête quantitative menée sous la forme d'un questionnaire en ligne auprès d'une centaine de producteurs bio de la région vendant une partie de leur production en vente directe.

LA VENTE DIRECTE, UN MODE DE COMMERCIALISATION CARACTÉRISTIQUE DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

1. QUELQUES REPÈRES NATIONAUX

Un débouché historique en bio

Historiquement, les producteurs bio se sont toujours intéressés aux modes de commercialisation de proximité et c'est d'ailleurs cette réflexion autour de la commercialisation de leurs produits qui a permis le développement de l'agriculture biologique. Parmi ces circuits de commercialisation de proximité, la vente directe trouve, ces

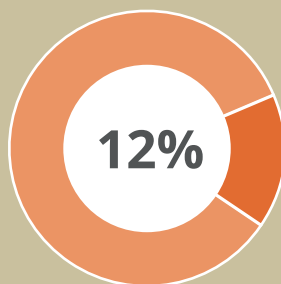
dernières années, un réel écho auprès des consommateurs. Elle répond aux préoccupations actuelles autour de la préservation de l'environnement, la transparence sur l'origine des produits et la juste rémunération des producteurs.

Au-delà du label bio, 85 % des français se disent intéressés par du bio local.

LA VENTE DIRECTE DE PRODUITS BIO EN FRANCE, UNE PART DE MARCHÉ IMPORTANTE

2018

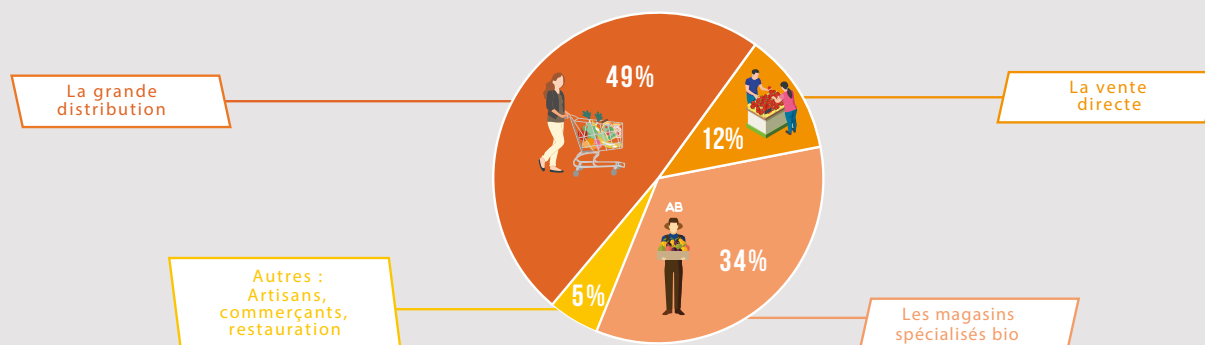
le marché AB,
estimé à environ
10Mds €
de Chiffre d'Affaires



du marché
en vente directe

La diversité des circuits de commercialisation en bio, une particularité à préserver

La part de marché bio des différents circuits de distribution



Source : Agence BIO/AND Internationall

Cette diversité, propre au modèle de l'agriculture biologique, est illustrée ici par la part des circuits de distribution dans le marché bio en France. Malgré une part importante pour la grande distribution en 2018, la part des magasins spécialisés bio continue d'augmenter tout comme celle de la vente directe depuis 2017. A contrario, le reste de l'agriculture nationale répartit le fruit de sa production entre 2 principaux circuits de distribution : la grande distribution et les artisans-

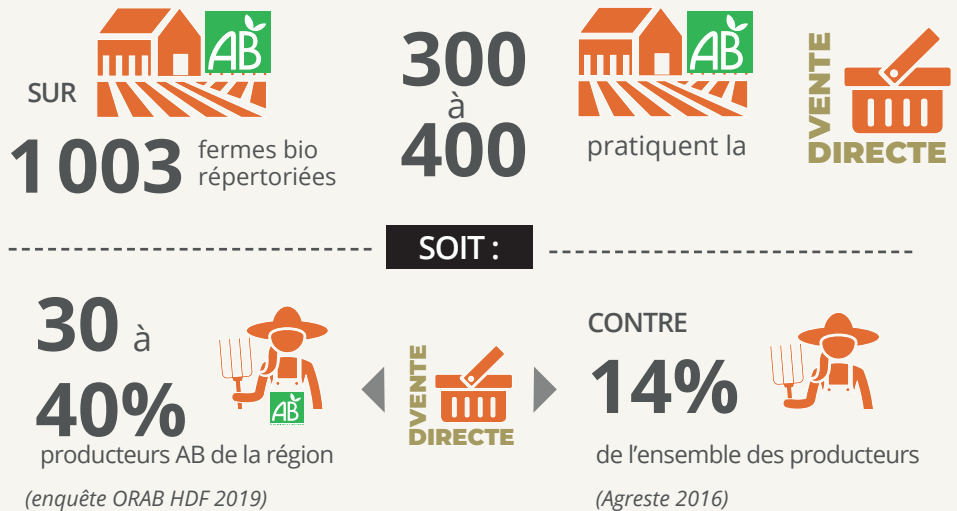
commerçants comme les boulangeries pâtisseries, boucheries, charcuteries... (CESE, rapport 2016).

Parmi les circuits de vente directe bio, les marchés de plein vent et la vente à la ferme sont les plus plébiscités au niveau national. En effet, 19% des français déclaraient acheter principalement leurs produits bio directement sur la ferme et 32 % sur les marchés (Agence bio, 2017).

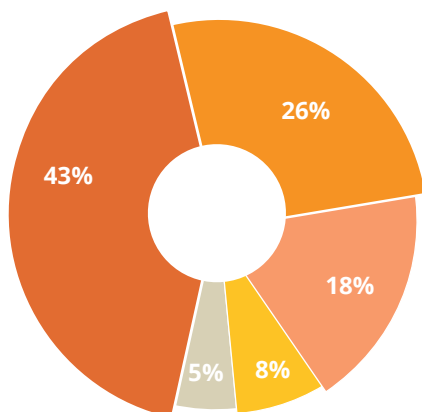
2. LA VENTE DIRECTE EN AGRICULTURE BIOLOGIQUE EN HAUTS-DE-FRANCE :

fin
2018 Selon notre enquête en région

Quelques repères :



Producteurs bio en vente directe selon leur production



- maraichers
- éleveurs
- producteurs en grandes cultures/légumes de plein champ
- arboriculteurs
- autres productions

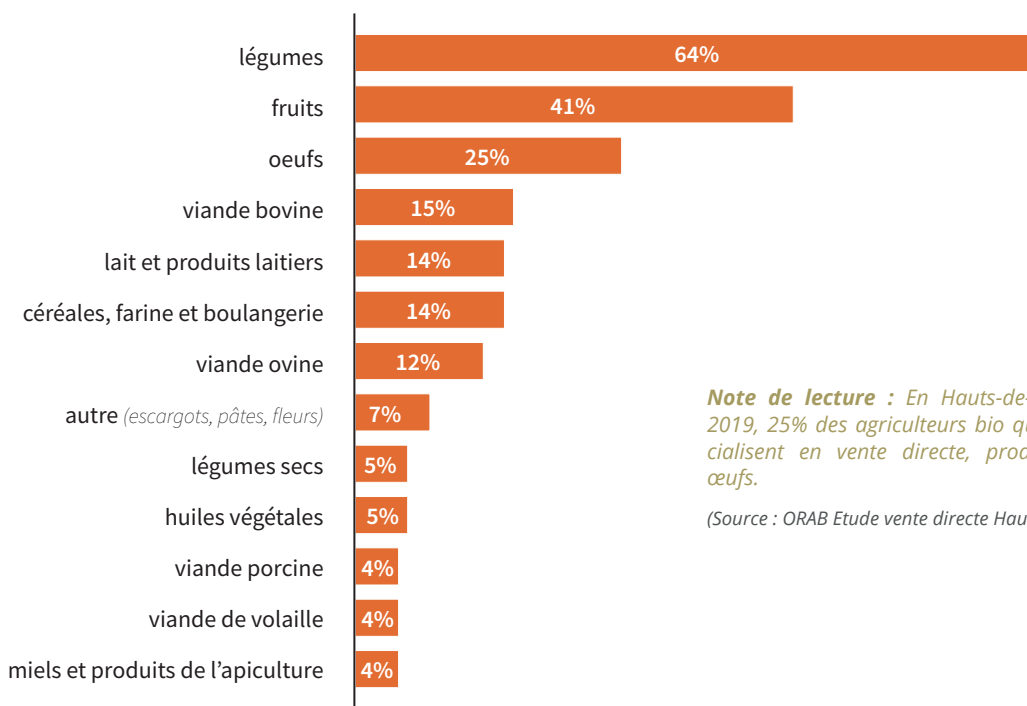
Parmi les producteurs bio en vente directe ayant répondu à l'enquête, les productions les plus représentées en nombre d'exploitations sont le maraîchage (43%) et l'élevage (26%), suivi par les grandes cultures (18%), dont légumes de plein champ.

Par ailleurs, les productions de légumes, de fruits et d'œufs sont celles pour lesquelles la part de producteurs commercialisant en vente directe est la plus importante.

Note de lecture : 43 % des producteurs bio des Hauts-de-France en vente directe sont des maraîchers.

(source ORAB vente directe 2019)

Les types de produits commercialisés en vente directe par les producteurs enquêtés



Note de lecture : En Hauts-de-France, en 2019, 25% des agriculteurs bio qui commercialisent en vente directe, produisent des œufs.

(Source : ORAB Etude vente directe Hauts-de-France)

En effet, leurs fermes sont dimensionnées pour la vente directe et plus particulièrement pour la vente de produits peu ou pas transformés ayant une bonne durée de conservation. Les producteurs de fruits et d'œufs sont également nombreux à recourir à la vente directe. Ces productions sont complémentaires au maraîchage en terme de gamme de produits et sont également souvent peu ou pas transformés.

En région, comme au niveau national, les produits carnés bio sont moins représentés que les productions végétales en vente directe.

Par ailleurs, ce sont environ **66 % des producteurs bio de la région qui associent plusieurs modes de commercialisation en vente directe**. Les 3 modes de commercialisation les plus sollicités étant **les marchés**, la **vente à la ferme** ainsi que les **AMAP**.

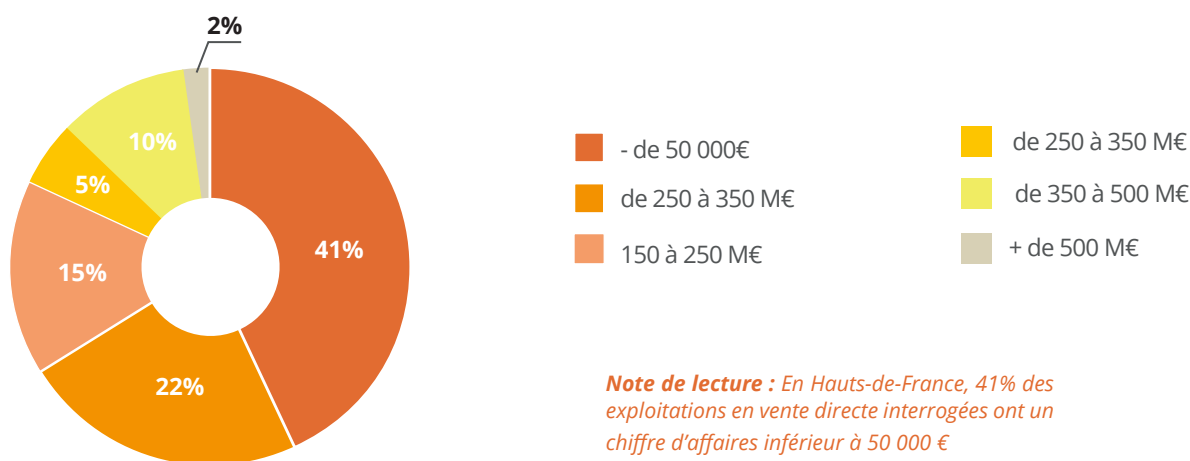


LES CARACTÉRISTIQUES DES EXPLOITATIONS BIO EN VENTE DIRECTE EN RÉGION

1. UNE MAJORITÉ DE PETITES EXPLOITATIONS FONCTIONNANT GRÂCE À LA VENTE DIRECTE

Les exploitations fonctionnant principalement en vente directe sont plutôt de petites structures.

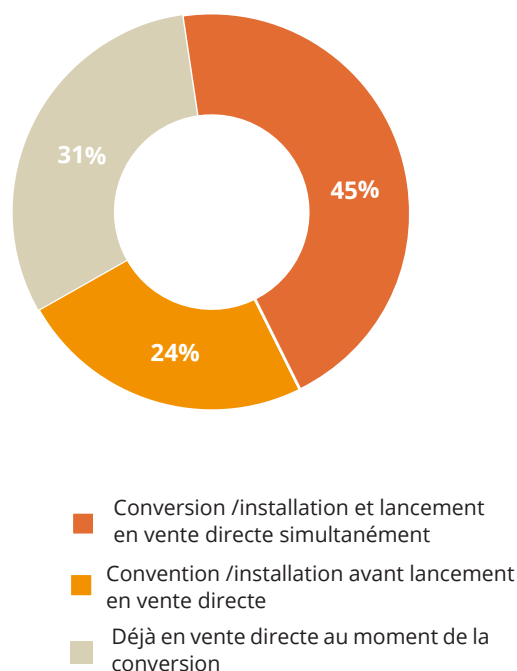
Répartition des exploitations en vente directe selon leur chiffre d'affaires



2. LA VENTE DIRECTE, UN DÉBOUCHÉ ASSOCIÉ À LA CONVERSION

En région, **45% des producteurs bio de la région se sont lancés en vente directe au moment de leur conversion.** De plus, pour ceux qui se sont lancés en vente directe après leur conversion (24% des enquêtés), 9 producteurs sur 10 l'ont fait dans les deux ans suivant leur notification en agriculture biologique. Ce sont donc **près de 70 % des producteurs bio qui ont démarré la vente directe au moment de la conversion/installation ou juste après ce changement.** Cela indique que la conversion n'est pas seulement un moment charnière en terme de technique, de production, mais c'est également le moment de réinterroger son système de commercialisation. Le projet de conversion en agriculture bio allant très souvent de pair avec une commercialisation en vente directe. Cette indication doit être intégrée dans le processus d'accompagnement à la conversion proposé par les organismes de développement.

Lancement en vente directe : avant ou après conversion / installation ?



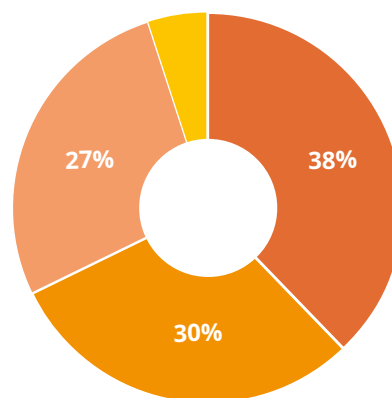
3. LA TRANSFORMATION COMME MOYEN DE VALORISATION DES PRODUITS EN VENTE DIRECTE :

La transformation consiste à modifier la forme et la nature des produits alimentaires par divers procédés : découpe, cuisson, etc. Dans cette étude, nous avons fait le choix d'exclure le conditionnement de la transformation dans notre définition.

En région, 62% des producteurs bio en vente directe transforment ou font transformer leurs produits. C'est une pratique répandue, qui permet aux producteurs de valoriser leurs produits bruts, sur la ferme via un atelier de transformation ou en faisant appel à un prestataire.

Note de lecture : En Hauts-de-France en 2019, 38% des producteurs bio ne transforment pas leurs produits (hors conditionnement) pour la vente directe.

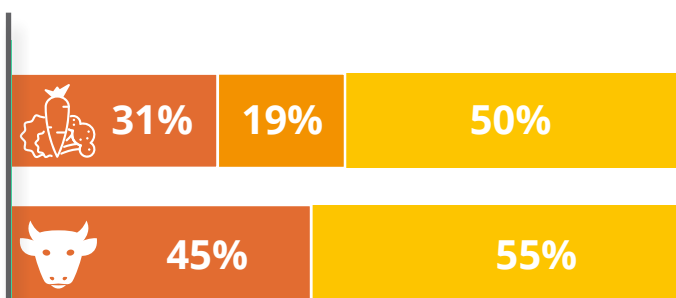
Producteurs en vente directe et transformation



- Ne transforment pas
- Transforme via un prestataire
- Transforment à la ferme
- Transforment via un atelier collectif

(Source : Etude ORAB vente directe Hauts-de-France, 2019)

Transformation selon le type de production



- Transformé à la ferme
- Transformé via un atelier collectif
- Transformé via un prestataire

Note de lecture : En Hauts-de-France en 2019, 31% des agriculteurs bio qui font de la vente directe de production animales, font transformer leurs produits par un prestataire.

(Source : Etude ORAB vente directe Hauts-de-France, 2019)

Plus de la moitié des producteurs de productions végétales ne transforment pas leurs produits dans la mesure où de nombreux produits peuvent être consommés bruts. Cependant, la transformation peut permettre de limiter les variations saisonnières et les pics de production en été,

période durant laquelle les consommateurs sont souvent en vacances (ex : tomates). La transformation peut, dans ce cas, permettre de stocker une partie de la production sous différentes formes : soupes, bocaux, coulis, confits, confitures, pickles, etc.

4. UNE TYPOLOGIE DES FERMES ENQUÊTÉES

A l'aide des données récoltées, nous avons pu établir plusieurs profils d'exploitations bio en vente directe en région, selon le type de production. Ces profils ne sont pas figés, ni généralisables, ils découlent de tendances identifiées chez les personnes enquêtées.



PRINCIPALES MOTIVATIONS DE DEPART	Relation avec le consommateur Recherche d'autonomie	Valorisation des produits Diversification des circuits de commercialisation	Valorisation des produits Recherche d'autonomie	Relation avec le consommateur Fixation du prix Recherche d'autonomie
DEMARRAGE DE LA VENTE DIRECTE	Au moment de l'installation/conversion	Au moment de l'installation/conversion	Plus de 3 ans avant la conversion	Au moment de l'installation/conversion
PRINCIPAUX PRODUITS COMMERCIALISES	Légumes Fruits Œufs	Légumes - Céréales pour farine - Légumes secs - Huiles végétales	Fruits Jus Cidres	Lait et produits laitiers Viande bovine/ovine/porcine - Œufs
MODALITES DE VENTE DIRECTE PRIVILEGIEES	Marchés - Vente à la ferme AMAP - Paniers sans engagement	Vente à la ferme AMAP	Marchés Vente à la ferme	Vente à la ferme Marché - Caissettes sans engagement - AMAP
TRANSFORMATION DES PRODUITS	1 ferme sur 2	2 fermes sur 3	2 fermes sur 3	2 fermes sur 3
BUDGET COMMUNICATION	+	+	+	+++
CREATION D'UN LOGO	1 ferme sur 2	1 ferme sur 2	2 fermes sur 3	1 ferme sur 3
PART VENTE DIRECTE DANS LE CA	Entre 70 et 100 %	Entre 10 et 50 %	Deux types de ferme : Entre 70 et 100 % Entre 10 et 50 %	Deux types de ferme : Entre 70 et 100 % Entre 10 et 50 %

* Amap : association pour le maintien d'une agriculture paysanne (Source : Bio HDF)



RETOURS D'EXPÉRIENCES SUR LE LANCEMENT EN VENTE DIRECTE

1. RECHERCHER UNE COMPLÉMENTARITÉ ET LA COOPÉRATION ENTRE PRODUCTEURS D'UN TERRITOIRE

Les retours d'expérience des producteurs en vente directe indiquent qu'en phase de démarrage d'activité en vente directe sur un nouveau territoire, il semble essentiel de connaître les producteurs des alentours pratiquant, eux aussi, la vente directe pour s'intégrer dans leur environnement global. Pour cela, les échanges et l'écoute sont nécessaires pour créer de la confiance.

Des rencontres et une bonne entente permettent de limiter les risques de concurrence, notamment sur la question des prix. Au-delà d'apporter un climat de travail sain sur le territoire, cela crée des innovations de coopérations entre les systèmes de production. Nous pensons par exemple à l'emblavement de pommes de terre en légumes de plein champ pour compléter la gamme de maraichers voisins.

Dans le Cambrésis par exemple, la rencontre et les discussions autour des difficultés de chacun ont généré une entraide et une coopération entre les producteurs en légumes de plein champ et les maraîchers. Le postulat de base était : "Comment ne pas rentrer en concurrence ? Comment travailler en bonne intelligence ?". Les producteurs en grandes cultures, déjà organisés en collectif, proposent alors aux petites structures du territoire d'adhérer à la CUMA et au groupement d'employeurs. L'objectif étant de mutualiser le stockage, le lavage, le conditionnement, la transformation mais aussi la main-d'œuvre. Cette coopération n'aurait été possible sans l'ouverture d'un espace de dialogue où chacun a pu exposer son point de vue, ses difficultés et ses objectifs.

2. GÉRER ET OPTIMISER SON TEMPS DE TRAVAIL

La gestion du temps dans un système de commercialisation en vente directe est l'une des difficultés mise en évidence par l'enquête. En effet, cette gestion conditionne l'équilibre du système entre la production et la commercialisation. Certaines modalités de vente directe sont chronophages, les producteurs enquêtés recommandent donc de veiller à être cohérent dans les fréquences de commercialisation.

Les producteurs bio de la région utilisent en moyenne 2 à 3 modalités de commercialisation différentes en vente directe. Seulement 34% se concentrent sur un seul mode de commercialisation en vente directe. La plupart des producteurs enquêtés ont une modalité principale de commercialisation qui représente 60% ou plus de leur chiffre d'affaires en vente directe.

En raison de la diversité des canaux de vente utilisés en région en vente directe, le temps de travail peut rapidement être impacté par le temps de livraison. Des solutions logistiques collaboratives peuvent être mises en place pour pallier cette difficulté².

La vente directe est très chronophage, il est important de trouver un équilibre entre les parties production et vente

Au lancement, la difficulté se situe plutôt au niveau de la gestion du temps de travail : démarches administratives, formations obligatoires, gestion de la production, transformation et vente...



*2. Voir page 14 : "Publications ressources"

3. L'ART DE SAVOIR FIXER SON PRIX

Prix de vente en agriculture biologique

En agriculture biologique, les prix payés aux producteurs se distinguent des prix conventionnels par leur stabilité. Dans le rapport 2018 de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires³, on peut lire que les produits issus de l'agriculture biologique parviennent à sortir "de la stricte logique de l'offre et de la demande appliquée à des produits substituables". Les prix de ces

produits sont à la fois poussés par des coûts de production plus élevés et une demande qui se développe plus vite que l'offre.

L'agriculture biologique vit actuellement un changement d'échelle avec une croissance du marché entre 15 et 20% depuis 5 ans.

Déterminer son prix de vente en vente directe : un atout et une responsabilité

Vendre en directe des produits biologiques c'est valoriser une niche géographique (liée aux déplacements des consommateur ou aux lieux de vente) ainsi qu'une niche qualitative liée au label.

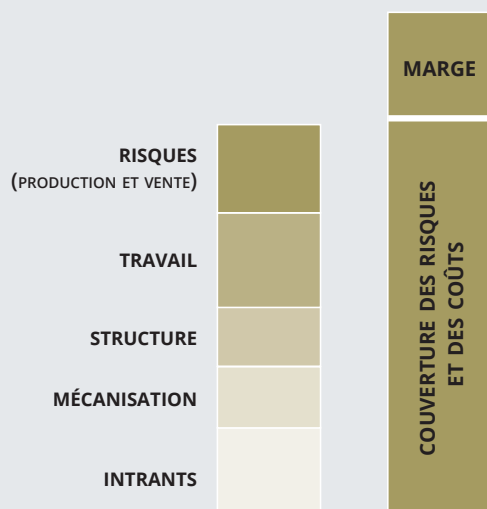
En vente directe, la détermination du prix de vente repose sur les choix de l'agriculteur.

Quelle opportunité ! Mais c'est aussi une responsabilité que d'être capable de fixer son prix de vente, un prix rémunérateur qui soit représentatif du système de production mais aussi de commercialisation.

Vendre en directe, c'est aussi pouvoir justifier son prix auprès des consommateurs.

- Comment mes coûts sont-ils calculés ?
- Quelle est la qualité des denrées commercialisées ?
- Qu'apporte mon système de production à son environnement ?

Un outil pour aider les agriculteurs à fixer leur prix



Bio en Hauts-de-France propose un outil pour aider les agriculteurs à fixer leur prix de vente en fonction de leur coût de production.

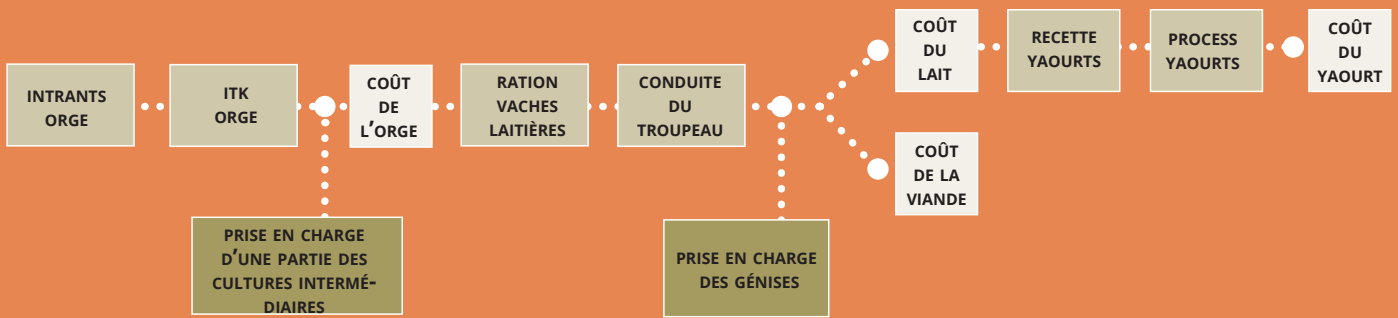
Cet outil vise à définir les différents coûts que doivent couvrir les produits vendus selon la logique :

Ce que je produis permet de rémunérer les moyens de production mis en œuvre et de les pérenniser.

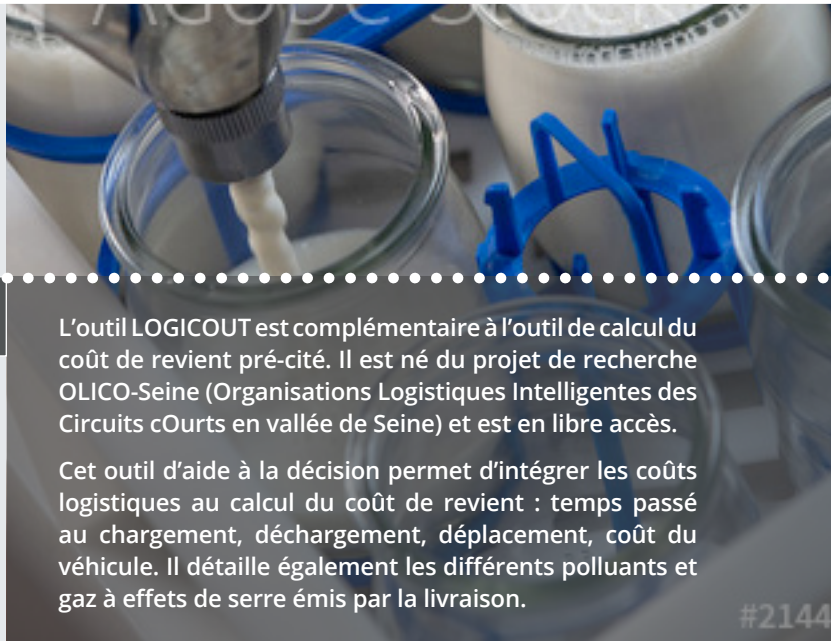
L'outil tient compte des réalités de la ferme, et permet d'attribuer les **charges non affectées** à des produits, mais aussi de faire le lien entre les potentiels différents ateliers de la ferme : cultures, élevage, post-récolte, transformation

*3. Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires – Rapport parlementaire, Ed. 2018

Ainsi, dans le cas de la production de yaourt à la ferme, un lien entre les différents ateliers permet de passer du coût d'une culture au coût d'un yaourt :



Un coût de commercialisation est aussi à prendre en compte pour définir un prix de vente. Comme indiqué plus haut, la gestion du temps de travail est une des difficultés rencontrées en vente directe. Il est néanmoins nécessaire de s'en préoccuper. Le temps passé, notamment à la commercialisation, est souvent sous-estimé.



LOGICOUT :
pour intégrer les coûts de commercialisation



L'outil LOGICOUT est complémentaire à l'outil de calcul du coût de revient pré-cité. Il est né du projet de recherche OLICO-Seine (Organisations Logistiques Intelligentes des Circuits courts en vallée de Seine) et est en libre accès. Cet outil d'aide à la décision permet d'intégrer les coûts logistiques au calcul du coût de revient : temps passé au chargement, déchargement, déplacement, coût du véhicule. Il détaille également les différents polluants et gaz à effets de serre émis par la livraison.

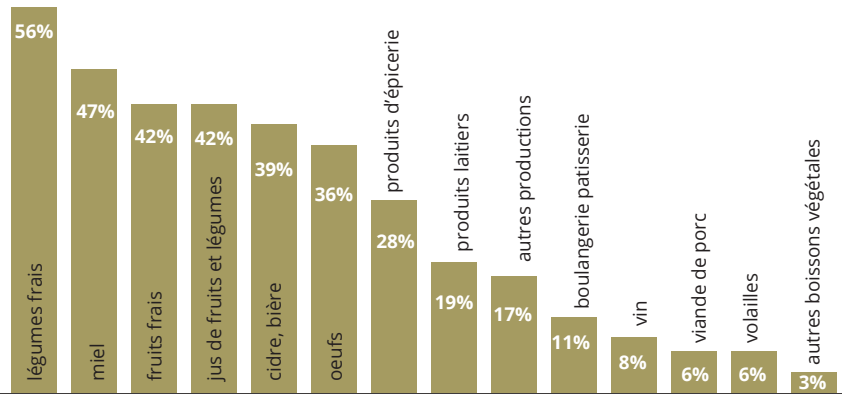
4. DIVERSIFIER SA GAMME

Près d'un producteur bio sur 2 qui fait de la vente directe en région complète sa gamme auprès d'autres producteurs. Le complément de gamme permet d'offrir une gamme plus large de produits à ses clients : un producteur en vente directe est aussi un commerçant et, pour fidéliser sa clientèle, le complément de gamme est une méthode

efficace. L'achat-revente peut aussi permettre de faire face à des incidents climatiques et techniques ou d'offrir un choix varié à ses clients même lors de périodes de creux.

Cette pratique est autorisée uniquement pour les exploitations agricoles au réel : le BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) est rattachable au BA (Bénéfices Agricoles) dans la limite de 50 % du CA et 100 000€ TTC, ce qui explique que ce n'est pas une pratique généralisée.

Produits proposés en complément de gamme



Note de lecture : 47%, des producteurs bio qui font de la vente directe et du complément de gamme, achètent du miel dans le cadre de ce complément de gamme.

(Source : Etude ORAB vente directe Hauts-de-France, 2019)

5. ARTICULER UNE ACTIVITÉ DE VENTE DIRECTE AVEC DES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION COLLECTIFS ET PLANIFIÉS : LE CHOIX GAGNANT !

• Circuits-courts

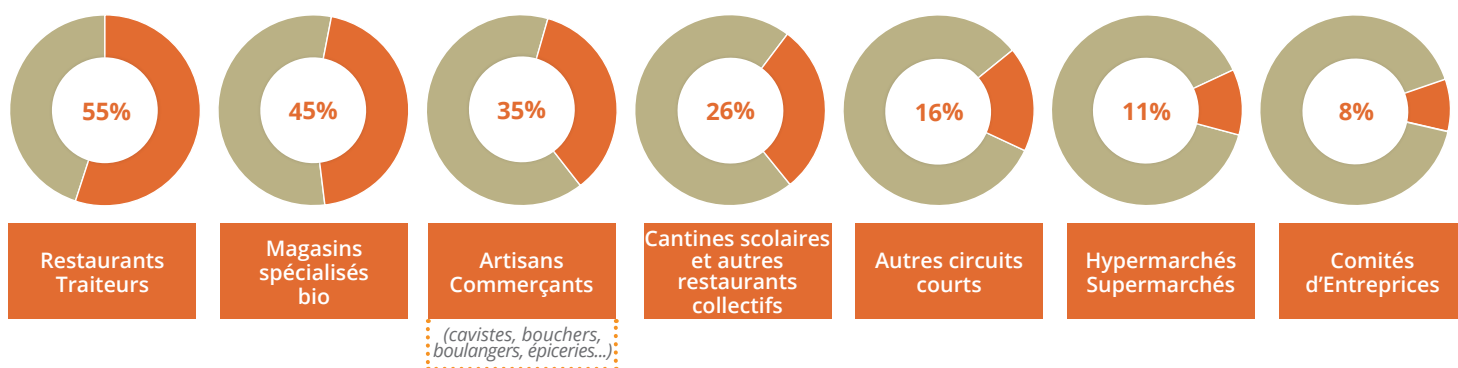
Les circuits sont dits "courts" lorsqu'il n'y a qu'un seul intermédiaire maximum. La vente directe fait partie des circuits courts de commercialisation. En région, 70 % des producteurs bio en vente directe commercialisent également via au moins un autre circuit court. Il existe une certaine complémentarité entre ces différents circuits la vente directe ne permettant pas toujours d'écouler l'ensemble des volumes produits.

Certains circuits courts complémentaires à la vente directe sont privilégiés. La restauration commerciale est un des débouchés complémentaires le plus fréquent des

producteurs en vente directe. Ceci peut s'expliquer de différentes manières :

- Les restaurateurs, pour répondre aux attentes des consommateurs, privilégient l'approvisionnement chez des producteurs bio locaux pour disposer de produits frais et de qualité.
- Les producteurs y voient aussi un moyen de mettre en valeur de leurs produits par la gastronomie, ce partenariat leur permet aussi un travail sur leurs cahiers des charges de production individuels, face à l'exigence des restaurateurs.

Utilisation d'autres circuits courts de commercialisation



■ En % les producteurs qui font de la vente directe et commercialisent par d'autres circuits courts

Note de lecture : En 2019, 55% des producteurs en vente directe qui commercialisent via d'autres circuits courts, vendent au moins une partie de leurs produits à des restaurateurs ou des traiteurs.

Source : Etude ORAB vente directe Hauts-de-France, 2019

• Circuits de commercialisation planifiés

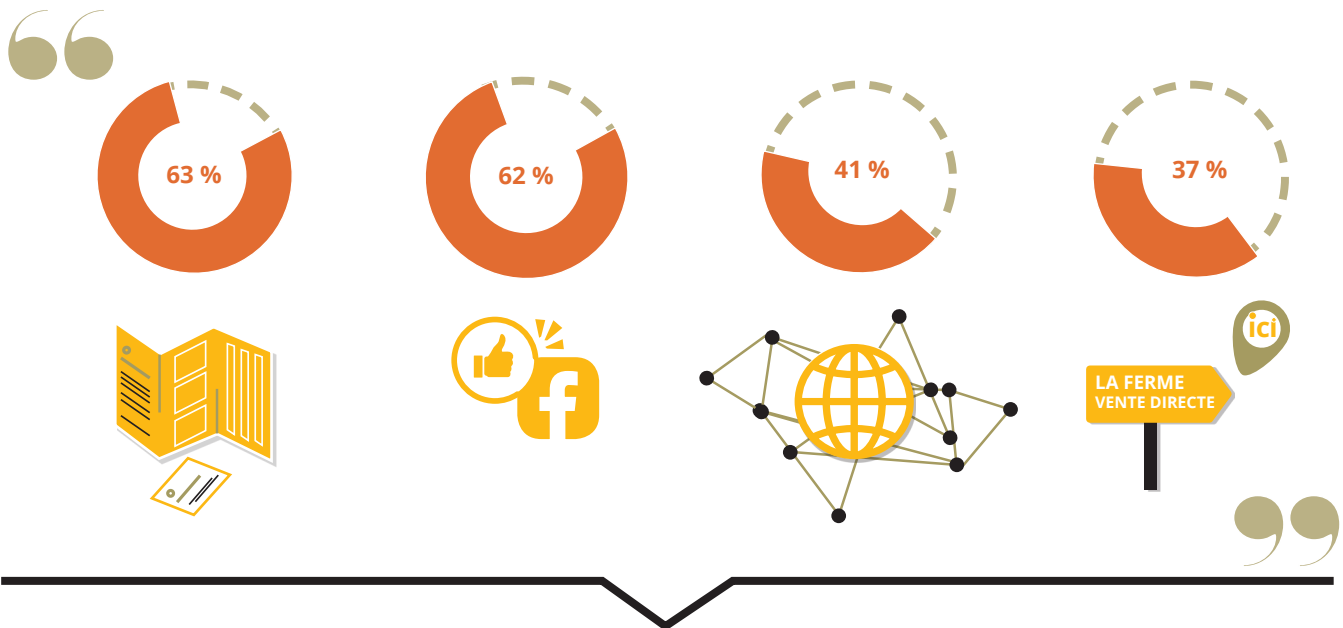
Par ailleurs, planifier une vente en gros ou demi gros peut également être un débouché complémentaire intéressant, souvent moins chronophage que les circuits courts permettant d'y vendre en plus grande quantité certains produits. La diversité des débouchés peut ainsi assurer des compléments de revenu sans ajouter de charge excessive de travail supplémentaire.

Une étude du GABNOR sur la viabilité et vivabilité du métier de maraicher, 2014, montrait que chez les maraichers, les systèmes de commercialisation les plus efficaces et les plus rémunérateurs étaient ceux qui articulaient une part significative de vente directe avec une partie de produits ciblés planifiés auprès d'opérateurs régionaux, coopératives et collectifs de producteurs locaux

6. SAVOIR COMMUNIQUER EFFICACEMENT

La communication est un point important des systèmes en vente directe. Pourtant, elle présente des marges de progrès significatives chez les vendeurs directs régionaux car souvent négligée. La majorité des producteurs enquêtés ont recours à des moyens de communication plus ou moins communs. Le budget qui y est alloué varie ainsi selon le type de production et les modes de commercialisation.

On observera une corrélation entre le nombre de modalités de vente et le budget de communication. Le graphique ci-dessous montre les moyens de communication et promotion plébiscités par les vendeurs directs bio régionaux :



Certains outils de communication semblent peu mobilisés : les publications sponsorisées sur les réseaux sociaux, les dispositifs de communication pérennes tels que l'affichage sur véhicule, les vidéos de présentation, les sites internet et sites de référencement, les panneaux personnalisés, les logos et marques, l'organisation d'événements portes ouvertes, le sponsoring... Bien utilisés, ils accroissent la notoriété de la ferme par une meilleure visibilité même si le retour sur investissement se mesure à moyen terme.

Le relais média, en local et en national, permet aussi un réel écho auprès des consommateurs. Pour obtenir l'attention de ces médias, une présence lors d'événements locaux, de temps forts et une communication efficace sur les réseaux sociaux peuvent porter leurs fruits.



TÉMOIGNAGE

Ce qui pourrait encore plus améliorer la relation avec le consommateur, c'est la communication pédagogique

**LA FERME NUAGE DE LA FAMILLE JOLY :
bâtir un plan de communication ambitieux en vente directe**

PRÉSENTATION DE LA FERME ET CHIFFRES CLÉS :

- **Installation en 2016** de Pauline et Sylvain en création d'activité dans l'Avesnois
- **Production** : brebis laitière avec transformation à la ferme en glace
- **Circuits de commercialisation** : marchés, foires et événements locaux, restaurateurs, magasins bio spécialisés, commerces de proximités



La Ferme
NUAGE

OUTILS DE COMMUNICATION ET PROMOTION :

- **Un logo soigné**
- **Investissement** dans un ancien **camion** de boucherie transformé en **food truck** pour vendre sur les événements, floqué aux couleurs de la ferme. Cet investissement de 500 € a permis d'améliorer fortement la visibilité et la notoriété de l'activité de la ferme dans le territoire
- **Réseaux sociaux** : page Facebook (2041 likes) + compte Instagram (301 abonnés)
- **Création d'un "passe-tête"** réalisé à partir du logo de la ferme pour que les consommateurs, lors des événements, puissent prendre une photo souvenir et la relayer sur les réseaux sociaux avec le **#latêtedanslesnuages !**



- **"Faire du buzz"** : à l'occasion de la fête de la flamiche en août 2017, le couple décide de fabriquer de la glace au maroilles. Cette nouvelle saveur remporte un gros succès auprès des consommateurs et de la presse locale sur place, qui va bien au-delà de leurs espérances. D'autres médias s'emparent par la suite du sujet comme le Huffington Post, CNews, M6 ou encore France 3...

**La ferme nuage est actuellement en pause au niveau de la fabrication des glaces, du fait du déménagement prévu dans une autre ferme de l'Avesnois, et de la nouvelle organisation que cela suppose.*



BÂTIR UNE VÉRITABLE STRATÉGIE DE COMMUNICATION

Se rendre visible auprès des consommateurs ciblés, prévoir des temps de communication pédagogique, dédier des temps à la communication, communiquer pour valoriser ses pratiques et son métier, créer une marque collective de producteurs fermiers, s'appuyer sur la campagne annuelle *Manger bio local c'est l'idéal* pour organiser un événement...



AMÉLIORER SES PERFORMANCES EN AMÉLIORANT SA STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION

Planification de cultures en circuits longs avec une organisation collective de producteurs en complément de la vente directe, diversifier les circuits de commercialisation en fonction de ses capacités logistiques / temps de travail, qualité et agrège...



CONNAÎTRE SON PRIX DE REVIENT POUR SAVOIR FIXER UN PRIX DE VENTE JUSTE

Se former à l'outil "prix de revient", calculer ses coûts de production pour fixer son prix...



PLÉBISCITER LA COOPÉRATION ENTRE PRODUCTEURS

Favoriser la complémentarité entre maraîchage et légumes de plein champ, impulser des points de vente collectif, envisager la mise en place d'ateliers de transformation collectifs...

Pour vous apporter des réponses coordonnées sur les aides disponibles, les démarches à engager, les formations existantes, et l'accompagnement en région un nouveau dispositif a été créé : le point info diversification

www.hautsdefrance.chambres-agriculture.fr/techniques-productions/accueil-circuits-de-proximite/

Contacts :

Aisne
Viviane Demortier
03 23 22 50 97

Nord-Pas de Calais
Vanessa Hucke
03 21 61 42 33

Oise
Laurence Lamaison
03 44 11 44 66

Somme
Marine Delmotte
03 22 33 64 59



Contacts :

CIVAM

Sophie Wauquiez
www.civam-hautsdefrance.fr

Réseau des AMAP Hauts-de-France

Céline Régulski et Zoé Défente
www.amap-hdf.org

Haut les courts

William MAIRESSE
www.hautlescours.fr

Bio en Hauts-de-France

Fanny VANDEWALLE
www.bio-hautsdefrance.org



Trouvez les produits du Nord-Pas de Calais

Où Acheter Local est un site de référencement des producteurs commercialisant en circuits alimentaires de proximité, les points de vente et labels, dont bio, de chaque producteur y sont également répertoriés. Financé par la région et fonctionnant en partenariat avec les territoires, il est aujourd'hui généralisé à toute la région.

Pourquoi et comment impulser des pratiques logistiques collaboratives entre producteurs ?



LIEN LIEN LIEN

Je crée mon activité en maraîchage



LIEN LIEN LIEN



Cette publication du Plan Bio a été réalisée par :



• BIO EN HAUTS-DE-FRANCE •

Site Phalempin – Siège social :

26 rue du Général de Gaulle, 59133 PHALEMPIN | 03 20 32 25 35

Site Amiens :

14 rue du 8 mai 1945, 80090 AMIENS | 03 22 22 58 30

www.bio-hautsdefrance.org

A travers un Comité de pilotage pluridisciplinaire :



Plan bio financé par :

