



L'analyse des AMAP et des CSA en termes de coûts de transaction

Par

Céline Chung Hom Chin

Sciences de la gestion (Economie Appliquée)

Mémoire présenté en vue de l'obtention
du grade de maîtrise ès sciences en gestion
(M. Sc.)

7 juin 2018

© Céline Chung Hom Chin, 2018

Résumé

Ce travail de recherche a pour but d'analyser le mode de gouvernance particulier des AMAP (Association pour le maintien d'une agriculture paysanne) et des CSA (Community-supported agriculture). Pour mener à bien cette étude, nous avons privilégié l'utilisation de la théorie des coûts de transaction comme cadre théorique et la méthode de l'étude de cas comme choix méthodologique. Nous comparons le niveau des coûts de transaction du circuit des AMAP et des CSA avec celui du système agricole traditionnel, où le mode de coordination de transaction doit être celui qui théoriquement minimise les coûts de transaction (le système de marché et la coordination verticale étroite). Ces systèmes de vente directe ont émergé en réaction aux répercussions de l'industrialisation du secteur agricole et de l'agroalimentaire sur l'environnement, la qualité de notre alimentation et sur le niveau de vie de nos paysans. Notre analyse démontre que ces systèmes de panier permettent de diminuer certains coûts de transaction tels que ceux qui sont liés à la rigidité des contrats ou ceux se rapportant aux problèmes d'incertitude présents dans les circuits longs (fluctuation des prix, incertitude quant à la qualité des produits et de l'importance de la récolte). La notion de confiance joue un rôle élémentaire dans la réduction des coûts de transaction.

Table des matières

<i>Introduction</i>	1
<i>Revue de la littérature</i>	4
<i>Méthodologie</i>	23
<i>Données</i>	30
<i>Analyse des coûts de transaction</i>	55
<i>Conclusion</i>	82
<i>Bibliographie</i>	86
<i>Annexes</i>	91

Remerciements

L'accomplissement de ce mémoire marque à la fois l'aboutissement de longs mois de recherche, mais surtout la fin de mon programme de maîtrise. Je tiens tout d'abord à remercier mes directeurs de mémoire, Monsieur Justin Leroux et Monsieur Bernard Sinclair-Desgagné sans qui je ne n'aurais pu mener à bien ce mémoire. Merci de m'avoir soutenue et guidée tout au long de ma recherche et surtout de m'avoir donnée l'opportunité de travailler sur un sujet cher à mon cœur. Je vous remercie aussi pour votre patience, pour vos conseils éclairés et pour vos oreilles attentives à la fois dans le cadre de ce travail universitaire, mais également concernant mes projets personnels. Ensuite, je voudrais remercier mon amie Amélie qui m'a accompagnée fidèlement et soutenue avec sincérité durant ces deux dernières années. Ta persévérance et ton courage m'ont grandement inspiré. Merci à tous les camarades de la promotion 2018 qui ont su égayer mes longues journées d'étude. Il m'apparaît surtout essentiel de remercier aussi ma famille, qui malgré la distance, m'a toujours apportée son soutien. Merci à vous mes chers parents, maman, papa, pour votre amour inconditionnel. Merci à toi Fabien, merci à toi Marion pour votre bienveillance et vos précieux conseils. Enfin, surtout merci à toi Emilie pour ta présence et ton écoute au quotidien. Par ailleurs, je tiens à remercier mes fidèles copines Chloé, Emilie, Marina et Morgane et aussi vous mes sincères amis Alex, Kévin, Oranne de m'avoir offert votre précieux support. Finalement, j'adresse un remerciement tout particulier à mon copain George qui a toujours su m'encourager et me soutenir durant mes études universitaires. Merci pour ta confiance et ta patience sans quoi je n'aurais pu me rendre jusqu'ici.

Chapitre 1

Introduction

Dans l'ensemble des pays ayant connu une modernisation rapide de leur agriculture, nous apercevons que des démarches visant à rapprocher le consommateur du paysan font de plus en plus l'objet d'intérêts. (Polimeni *et al.*, 2006) Ces initiatives surviennent alors que la filière agricole et le secteur de l'agroalimentaire sont secoués par maints scandales sanitaires et alimentaires. Par ailleurs, en parallèle, des interrogations se font quant à l'avenir de l'ensemble du modèle alimentaire conventionnel et notamment sur des questions se rapportant sur sa durabilité (Mundler *et al.*, 2016) et sur son organisation.

Alors que les chercheurs et les décideurs politiques dans l'industrie de l'agroalimentaire ont longtemps vanté les mérites de la coordination verticale comme le mode de gouvernance par excellence à privilégier, de nouveaux circuits alternatifs optant pour des pratiques aux antipodes de celles utilisées en agriculture dite « conventionnelle », éclosent graduellement dans la filière. Cet engouement pour ces systèmes reposant sur des partenariats entre des agriculteurs et des consommateurs, témoigne d'un intérêt grandissant de la part des consommateurs pour une alimentation de proximité (Mundler *et al.*, 2016), de qualité (Benezech, 2007) tout en assurant la protection de l'environnement et en procurant un niveau de vie décent aux producteurs (Mark, 2015).

En France, ces circuits se développent depuis maintenant une quinzaine d'années, mais ils restent encore trop peu défendus sur la scène politique. Effectivement même si le projet de loi EGalim « pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole

et une alimentation saine et durable » a été adopté le 30 mai 2018, aucune initiative n'a été votée pour développer les pratiques locales et mieux accompagner les paysans de ces circuits. Pourtant, selon l'entreprise de sondage IPSOS, en 2013 38% des Français se disaient « locavore », c'est-à-dire des personnes qui achètent auprès de circuits courts, et que 6% des habitants de l'hexagone étaient des consommateurs en AMAP (Association pour le maintien d'une agriculture paysanne) (Renard et Chouin, 2017). Selon le Ministère de l'Agriculture et de l'alimentation français, la définition officielle d'un circuit court correspond à un « mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte, à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire entre l'exploitant et le consommateur »¹. Toutefois dans le cadre de notre recherche, nous nous attarderons seulement sur le concept de circuit direct (vente directe). Au Québec, également ces circuits de proximité ne sont encore que très peu abordés dans la politique de la ruralité et sont davantage considérés comme « des pistes intéressantes de diversification des activités agricoles » (Mundler *et al.*, 2016) même s'ils sont très appréciés.

Les AMAP représentent des collectifs de consommateurs autour d'un ou plusieurs producteurs qui s'engagent à venir acheter chaque semaine un panier de produits alimentaires dont le contenu dépend de la récolte du jour. Les prix de ces paniers sont fixés au début du contrat et ne peuvent évoluer jusqu'à la fin de l'engagement juridique (environ six mois). Ces réseaux alternatifs reposent principalement sur des valeurs de solidarité, de confiance, de convivialité et de partage des risques. La philosophie des AMAP s'est inspirée du modèle américain des CSA « Community supported agriculture » dont son fonctionnement a été largement influencé par le système japonais du TEIKEI. Ce modèle nippon datant des années 1960 fut le premier mouvement associatif commençant à tourner le dos à l'ensemble de l'appareil agricole conventionnel. Il a pour objectif de soutenir les fermes locales qui privilégient des méthodes durables (Benezech,

¹ Ministère de l'agriculture et de l'alimentation, « Consommation : manger local partout en France, 2014, <http://agriculture.gouv.fr/consommation-manger-local-partout-en-france>

2007). Les recherches d'Olivier et de Coquart (2008) soulignent l'importance et la prédominance de la notion de partage des valeurs sociales et de confiance entre les consommateurs et les paysans dans ces réseaux.

L'essor de ces partenariats de solidarité entre des groupes de consommateurs et des paysans nous amène à nous questionner quant à leur fonctionnement et l'impact de leurs interactions sous l'angle des coûts de transaction. Alors qu'à première vue, la forte proximité des consommateurs avec les agriculteurs, l'ingérence des consommateurs dans l'activité agricole ou encore l'absence de contrôle laissant la possibilité de voir apparaître des problèmes d'aléa moral, nous amène à penser que ce mode de gouvernance fait accroître les coûts de transaction pourquoi assistons-nous à un tel engouement pour ces circuits qui continuent à s'inscrire dans le temps ?

A la suite de ce texte, une revue de littérature sur l'économie des coûts de transaction sera présentée. La partie du choix méthodologique précédera celle de la description des données et enfin sera proposée une section d'analyse des résultats des entrevues qui sera suivie par une conclusion.

Chapitre 2

Revue de la littérature

Avant de procéder à l'étude des fondements de la théorie des coûts de transaction, Scott Masten nous rappelle en quoi l'analyse des transactions dans le domaine de l'agriculture enrichit cette approche théorique : « *Agricultural transactions provide a rich and largely unexplored area for application and refinement of transaction-cost theory. If the past is any indication, research on the organization of agricultural transactions will serve to advance transaction-cost theory as well inform agricultural economies about an important input into agricultural production and distribution* » (Masten, 2000). Dans la littérature économique moderne, trois branches sont intéressantes et pertinentes à étudier en tant que support théorique dans le domaine de l'étude de l'économie agricole: la coordination verticale, la théorie des coûts de transaction et les contrats. (Bijman, 2006)

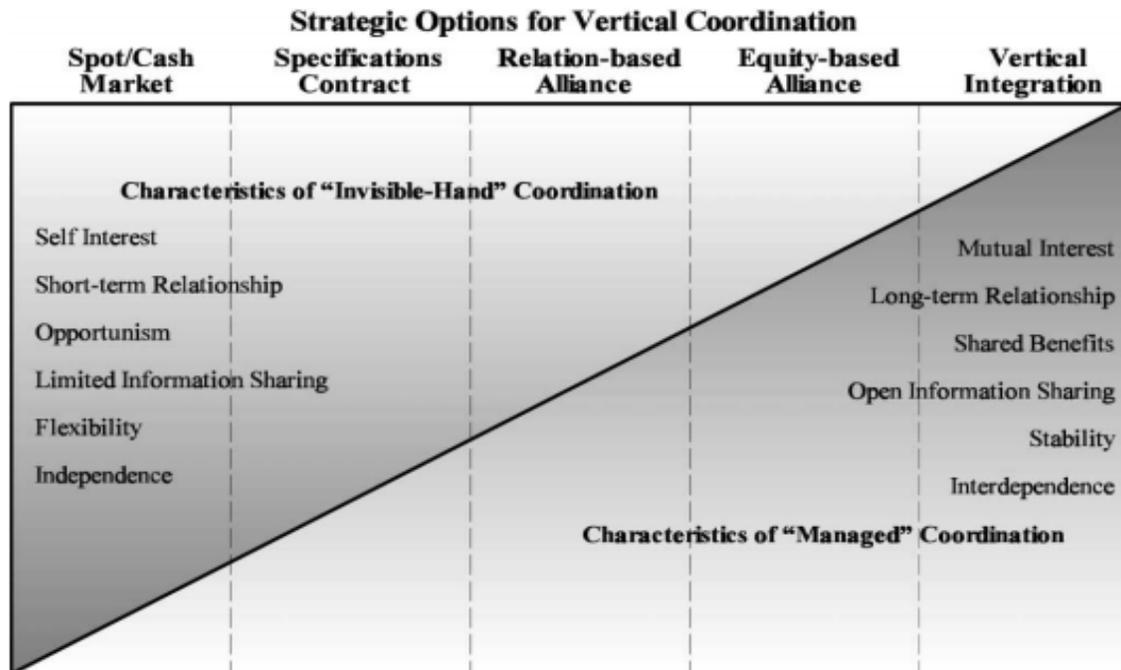
2.1 L'étude de la coordination verticale

Dans la littérature récente étudiant l'évolution du milieu agricole, la coordination verticale, due à son intensification grandissante, suscite un intérêt particulier. Son extension dans ce secteur d'activité se traduit par l'utilisation de modes de coordination des transactions qui s'apparentent davantage à de l'intégration verticale. Plus généralement, les chercheurs se sont aperçus que « *la coordination par le marché au comptant est délaissée au profit d'une coordination plus étroite, c'est-à-dire une coordination qui se fait au moyen de contrats, d'alliances, de partenariats et d'intégration verticale.* » (Royer et Gouin, 2015). Les auteures Hobbs et Young (2000) nous offrent une définition détaillée du terme de coordination verticale: « *Vertical co-ordination refers to the means by which products move through the supply chain from production to*

consumption. It encompasses a continuum of possibilities from open market spot transactions at one extreme, through to full vertical integration at the other, but includes intermediate forms such as strategic alliances, joint ventures, contracting, etc.»

Le marché, le contrat ainsi que l'intégration verticale représentent les trois principaux modes de coordination verticales qui sont utilisés dans le secteur (Royer et Gouin, 2015). L'utilisation du marché au comptant permet de mettre en relation directement les acheteurs et les vendeurs. Dans ce mode de coordination, l'échange dépend seulement du prix. Dans le cadre d'un contrat, il y a une entente juridique entre plusieurs parties dans le but de faire exercer par un des cocontractants une obligation à un autre cocontractant. Dans le secteur agricole, il y a d'après Mighell et Jones (1963) trois grandes catégories de contrat : les contrats de gestion de la production, de spécifications commerciales et de prestation de ressources. Une entreprise qui privilégie plutôt l'intégration verticale signifie qu'elle s'approprie plusieurs étapes de la chaîne de production. Les transactions entre les agents se font alors au sein d'une même structure hiérarchisée. Dans ce type de mode de coordination, une seule firme est en charge de l'allocation des ressources entre les différents stades de production qu'elle détient (Royer et Gouin, 2015).

Figure 1 : Le continuum de la coordination verticale



Note : The diagonal line represents the mix of invisible-hand and managed coordination characteristics found in each of the five alternative strategies for vertical coordination. The area above the diagonal indicates the relative level of invisible-hand characteristics and the area below the diagonal indicates the relative level of managed characteristics. (Peterson et al., 2001)

La figure 1 de l'étude de Peterson et al. (2000) suggère qu'à mesure que nous employons une stratégie se rapprochant de l'intégration verticale, les caractéristiques propres à la coordination employée évoluent. Nous passons de caractéristiques de coordination de la « main invisible » (intérêt personnel, relation de court-terme, opportunisme, etc.) à des caractéristiques de coordination centralisée (intérêt mutuel, relation de long-terme, partage des gains, etc.).

2.2 Coase et la nature de la firme:

Grâce à son article de 1937 « *The nature of the firm* », Ronald Coase a ainsi pu légitimer l'existence de la firme auprès des économistes libéraux, fidèles fervents du système de marché considéré comme l'unique appareil de coordination économique efficace. Dans son analyse, l'économiste argumente que la présence de « frictions » dans le système de marché cela mène à ce qui est appelé « l'échec du marché ». A mesure que les coûts de

transaction deviennent importants, ce mode de coordination des transactions longtemps privilégié par les classiques tend à devenir inefficace. De ce fait, c'est en raison de la présence de ces coûts de transaction que les firmes, qui constituent un mode d'organisation alternatif à celui du marché, émergent. Du fait de la défaillance du système de marché, le mécanisme des prix ne peut ainsi être considéré comme l'unique moyen pour coordonner l'activité économique. L'économiste associe principalement ces coûts de transaction au processus de négociation, à la coordination des moyens de production, à l'asymétrie d'information ou encore au contrôle (Coase, 1937). Dans son analyse, il distingue également deux catégories de coûts. Premièrement, il y a ceux qui surviennent avant la transaction, qu'il nomme coûts *ex ante*. Ceux-ci sont liés à la recherche d'information, à la prospection, à l'identification des partenaires commerciaux, etc. Enfin, les coûts *ex post*, qui surviennent après la transaction, impliquent des coûts administratifs, de contrôle et de suivi des règles qui ont été prédéfinies avant la transaction. Depuis son travail de 1937, les transactions ont fait de plus en plus l'objet de l'analyse économique.

2.3 La nouvelle économie institutionnelle de Williamson

Williamson, père fondateur de la théorie néo-institutionnelle, s'inscrit dans la lignée de Ronald Coase. Toutefois, c'est à lui qu'on doit le plus important approfondissement de la théorie des coûts de transaction à partir des années 70. Ses travaux donneront lieu par la suite au développement de remarquables études empiriques (Ghertman, 1998). La nouvelle économie institutionnelle comporte une multitude de théories faisant appel à des concepts communs comme l'information imparfaite ou la présence de coûts de transaction. « *L'économie des coûts de transaction constitue l'une de ses variantes* », soulignaient les auteures Hobbs et Young (2001).

L'économiste Williamson a permis d'inscrire à l'agenda de la recherche économique la question du choix du mode de gouvernance pertinent ainsi que celle reposant sur la comparaison de ces différents modes de gouvernances (Ménard, 2010). L'orientation de

ses questions de recherche est expliquée par l'évolution dans sa pensée théorique et plus généralement dans celle des économistes néo-institutionnels. Contrairement aux néoclassiques, dans ce courant de pensée la firme n'est désormais plus considérée comme simple fonction de production, mais est davantage vue comme une structure de coordination des transactions. Ainsi chez les néo-institutionnels, l'entreprise est définie comme une entité qui a une nature plutôt organisationnelle et non plus technologique (Bergeron, 2004).

John Commons faisait l'observation suivante: « *The ultimate unit of activity... must contain in itself the three principles of conflict, mutuality, and order. This unit is a transaction* » (Commons, 1932). Au-delà du fait que Williamson partageait également la vision de Commons en considérant la transaction comme l'unité de mesure de base, il avançait l'idée que le système de gouvernance sélectionné par les agents économiques est un moyen d'imposer de l'ordre permettant par la suite d'atténuer les conflits et de réaliser des gains mutuels (Williamson, 2000). De plus, puisque l'économie des coûts de transaction positionne la transaction, et non plus le produit, au centre de l'analyse économique cela permet de reconnaître que ces transactions se déroulent dans un environnement économique marqué par la présence de frictions (Hobbs et Young, 2001).

Le niveau de ces coûts de transaction dépend des trois facteurs suivants : la spécificité des actifs, l'incertitude des transactions ainsi que la fréquence à laquelle elles se réalisent (Williamson, 1981).

2.3.1 La spécificité des actifs

La spécificité des actifs est le facteur qui va grandement influencer le choix de la structure de gouvernance (c'est à dire entre le marché ou la hiérarchie). On fait référence à un actif spécifique lorsque dans une relation contractuelle, une des parties a investi un important montant dans le but d'obtenir un actif qui ne pourra être réutilisé dans une autre transaction. Cet investissement spécifique contraint les parties à maintenir une relation

professionnelle presque exclusive. « *A relationship-specific investment refers to asset specificity when one party has made an investment in a production process specific to one buyer or seller, thereby locking themselves into that relationship for a period of time.* » (Hobbs et Young, 2000). En effet, dans le cas d'un achèvement ou d'une interruption prématurée d'un contrat, les actifs dits spécifiques ne pourront être réutilisés sans engendrer des pertes dans la valeur productive (Williamson, 2007). Selon Ghertmann (1998), il existe différents types de spécificité des actifs : la spécificité de site, des ressources humaines, de marque, sur mesure et physique. Toutefois du fait que les biens échangés dans le cadre de cette étude sont des produits frais donc périssables, il est nécessaire d'ajouter la spécificité temporelle (Bergeron, 2004 ; Hobbs et Young, 2001). Le temps est effectivement un des facteurs les plus néfastes au redéploiement des denrées pour une autre transaction. Les transactions qui impliquent des actifs spécifiques laissent la possibilité aux firmes d'avoir un comportement opportuniste. Effectivement, Masten (2000) écrivait « *The larger and more durable the investments in relationship-specific assets [...], the greater the incentive for transactors to attempt to influence the terms of trade through bargaining or other rent-seeking activities once the investments are in place.* ». Une définition plus complète de l'opportunisme est développée plus bas. Ainsi à mesure que les coûts d'application et de contrôle augmentent, le contrat ou l'intégration verticale apparaissent comme des modes de gouvernance plus appropriés que le marché. (Hobbs et Young, 2000 ; Williamson, 1979).

2.3.2 L'incertitude

Bien que la spécificité des actifs soit souvent présentée comme la principale source de coûts de transaction dans la littérature économique, l'incertitude est l'élément central qui va influencer le choix de la structure de gouvernance concernant les transactions agricoles (Masten, 2000). Masten ajoute ceci : « *The more complex the transaction, for instance, the harder it will be to describe fully and accurately the responsibilities of each party in a contract, and the more difficult it will be for a court to assess whether those*

obligations have been fulfilled. ». D'après la vision de Williamson, l'incertitude serait due au fait que différentes situations peuvent se concrétiser dans l'avenir et que par conséquent le futur ne peut être prédit (Williamson, 1975). L'économiste associe cette incertitude à la notion de complexité. « *Complexity is associated with large numbers of possible outcomes, with lack of clarity in how alternatives are generated, and with difficulty of deriving consequences* » (Krickx, 2000). Les agents économiques devront faire face à des coûts de prospection, des coûts de contrôle ou encore des coûts liés à la recherche de la détermination des prix. Hobbs et Young (2000) identifient quatre sources d'incertitude. En premier lieu, elles distinguent l'incertitude du vendeur liée à la recherche d'acheteurs potentiels. Ceci accroît considérablement les coûts de recherche. Il reprend ensuite l'argument de Yoram Barzel (1982), en soulignant que l'acheteur peut être confronté à de l'incertitude lorsqu'il ne peut vérifier la véracité de la qualité des produits qu'il achète. Les produits frais ont la particularité d'avoir des caractéristiques qui ne sont perceptibles ni visuellement ni durant la gustation. Ce problème amène le vendeur à prouver l'authenticité de la qualité derrière les denrées qu'il commercialise par des labels ou des certifications par exemple. Troisièmement, du moment qu'une production est démarrée, il y a de l'incertitude concernant les prix. Dans la production agricole, les acheteurs et les vendeurs ne peuvent assurément connaître le montant qu'ils payeront ou qu'ils recevront. Enfin, le producteur est confronté à de l'incertitude par rapport au temps qui lui sera nécessaire pour que la production arrive à maturité et à la quantité qui pourra être récoltée. « *Production uncertainty can be broadly defined as the fact that the quantity and quality of outputs typically cannot be foreseen with the use of a given bundle of inputs.* » (Li et al., 2017). Par conséquent, à mesure que l'incertitude s'accroît, on s'attend à ce que le mode de coordination vertical devienne de plus en plus étroit du fait de l'augmentation des coûts de recherche et de contrôle.

2.3.3 La fréquence

Enfin, la fréquence des transactions correspond à la dernière caractéristique essentielle à étudier dans le cadre de l'analyse des transactions. Cet attribut fait simplement référence au temps qui s'écoule entre les transactions. La fréquence entre les transactions se positionne comme un attribut essentiel dans la détermination de la forme d'organisation des transactions la plus efficace. A mesure que la fréquence des échanges se fait régulièrement entre les parties, les agents économiques privilégieront l'utilisation du marché (Hobbs et Young, 2001). Le développement d'une relation de confiance encadre suffisamment la transaction pour ne pas avoir recours à un contrat. A contrario, lorsque les échanges ne se font pas régulièrement une coordination verticale plus étroite sera plutôt préférée pour organiser les transactions.

Dans la théorie, nous pouvons lire que plus les biens échangés ont un niveau de spécificité faible, plus ils seront considérés comme des biens standards et plus grande sera alors la fréquence des transactions. Par conséquent, le marché sera le mode de gouvernance qui sera sélectionné. A l'inverse, lorsque les biens connaissent un niveau de spécificité important, la fréquence à laquelle ils sont échangés demeurera faible. Dans cette situation, ce sera davantage l'utilisation du contrat, ou d'une opération interne au sein d'une hiérarchie qui sera privilégiée (Ghertman, 1998). Néanmoins, le caractère périssable des produits agricoles induit un encadrement strict et une organisation spécifique de la filière pour éviter tous problèmes sanitaires. Les transactions dans ce secteur d'activité doivent ainsi se faire régulièrement et de ce fait les coûts de transaction qui en résultent sont alors plus conséquents.

En plus, des attributs de spécificité, d'incertitude et de fréquence permettant de donner une certaine dimension aux transactions, la théorie des coûts de transaction repose sur des hypothèses comportementales.

Effectivement, la théorie des coûts de transaction s'appuie sur les deux hypothèses suivantes (Williamson, 1981): l'agent est sujet à une rationalité limitée et il peut faire preuve d'opportunisme.

2.3.4 La rationalité limitée de l'agent

C'est à l'économiste et politologue Herbert Simon à qui nous devons la notion de rationalité limitée et qui l'a développée en 1957 dans son livre « *Models of man : social and rational* ». Par la suite, Williamson la reprendra pour appuyer ses différentes thèses. Ce principe souligne l'incapacité des agents économiques à être parfaitement informés, à pouvoir comprendre et prévoir l'ensemble des réactions des concurrents, des fournisseurs, des employés ou des clients (Ghertman, 1998). Nous allons voir en quoi cette affirmation peut parfois devenir problématique dans le cadre d'échanges marchands. Lorsque des transactions ont lieu, deux cas de figure peuvent apparaître. Soit les échanges se font instantanément, soit ils s'ancrent dans la durée. Dans le premier cas, lorsque les transactions entre les agents se réalisent dans un espace-temps très limité, c'est-à-dire presque instantanément, l'hypothèse de rationalité limitée ne pose pas de problèmes. Plus précisément, dans certaines situations si une personne souhaite acheter un bien, il peut se tourner auprès d'un vendeur pour se le procurer et il obtiendra l'objet immédiatement. Dans la mesure où l'échange se fait immédiatement, la transaction est restreinte dans le temps et elle est alors grandement limitée (Gomez). L'acteur rationnel a été en mesure d'anticiper tous les cas de figure qui pouvaient se présenter à lui entre le moment où il a voulu acheter le bien et le moment où il l'a obtenu (espace temporel très court).

Toutefois, il peut arriver des situations où les acteurs peuvent prendre du temps pour échanger. Effectivement, avant que cette transaction se réalise, un potentiel processus de négociation entre les acteurs doit être considéré ou encore un climat de confiance se doit d'être préalablement établi (Gomez). Ainsi, dès lors qu'on introduit du temps dans les transactions, les agents ne sont plus en mesure de considérer tous les scénarios qui pourraient se produire. C'est pour cette raison que la parfaite rationalité de l'agent est remise en question et est plutôt considérée comme limitée chez les néo-institutionnalistes. Cette hypothèse signifie que l'individu est dans l'incapacité de traiter

une quantité importante d'informations ou d'anticiper le déroulement des futurs événements pour des raisons cognitives ou techniques.

2.3.5 Le comportement opportuniste de l'agent

Le postulat du comportement opportuniste des acteurs laisse entendre que l'agent économique est davantage à la recherche de son intérêt personnel qu'à celui de l'intérêt collectif. Dans certaines circonstances, l'acteur choisira de ne pas divulguer certaines informations, car cela irait à l'encontre de son propre intérêt. Ce comportement opportuniste dont fait l'objet la personne est associé au problème d'asymétrie d'information. De la sélection adverse ainsi que du risque moral peuvent se développer dans la cadre d'une relation contractuelle. Ces deux phénomènes constituent les deux formes d'opportunisme.

Williamson (2000), souligne que lorsqu'on place les agents dans des situations qui leur sont favorables (asymétries dans l'information, faiblesse des droits de propriété, etc.), ceux-ci vont en tirer avantage en adoptant un comportement opportuniste. Pierre-Yves Gomez, dans son exposé, ajoute cette phrase-ci : « *On peut même dire qu'à la limite, même si l'opportunisme n'existait pas, le simple fait qu'il puisse exister crée les conditions nécessaires à la contractualisation. Il faut contractualiser, il faut signer des contrats pour se prémunir d'un opportunisme [...]* ». Pour se prémunir des comportements opportunistes, il est nécessaire de faire preuve de prévoyance. « *An important part of the exercise now is to look ahead, perceive hazards, and fold these back into the organizational design* » (Williamson, 1998). Il faut privilégier un mode de gouvernance permettant de définir et de fixer des conditions *ex ante* qui seront en mesure de se protéger d'éventuels comportements opportunistes pouvant se produire dans le futur. L'utilisation de l'approche théorique de l'économie des coûts de transaction dans l'objectif d'analyser le comportement des entreprises est un moyen de mieux comprendre pourquoi ces dernières favorisent davantage un mode de coordination plus

étroit plutôt qu'un autre (Bergeron, 2004). Pour Williamson, c'est la comparaison du niveau des coûts de transaction dans chaque mode de gouvernance différent qui indique sur le degré d'efficacité. La firme subissant le moins de coûts de transaction sera considérée comme étant la plus efficace et celle qui aura une plus grande probabilité de ne pas disparaître du marché. Masten (2000) soulignait « *the broad goal is to adopt governance arrangements that promote efficient adaptations while economizing on the costs of reaching agreements and resolving disputes.* ». Selon lui, c'est à la fois l'importance des économies de coûts de transactions réalisées qui est intéressant à regarder et également la façon dont ces transactions sont régies qui doit être également pris en considération lorsqu'on veut évaluer l'efficacité d'une organisation. D'après Williamson (1979), Hobbs et Young (2000), certaines caractéristiques des transactions affectent la coordination verticale ou plus généralement le choix quant au mode de coordination des transactions sélectionné, c'est-à-dire la structure de gouvernance choisie. Bien que pour Williamson la spécificité des actifs, la fréquence et l'incertitude soient les facteurs déterminants dans le choix contractuel, Hobbs argumente que ces attributs spécifiques découlent des caractéristiques de ces produits et que ces caractéristiques sont elles-mêmes expliquées par des « drivers » technologiques, socio-économiques et de régulation (Hobbs et Young, 2000). Ainsi les transactions se distinguent les unes des autres par leurs attributs et ce sont ces distinctions qui nous donnent la possibilité de les associer à une certaine structure de gouvernance.

2.4 L'approche de la théorie des coûts de transaction dans le secteur agricole

En économie agricole, la théorie des coûts de transaction a été très souvent utilisée pour mettre en lumière les aspects suivants (Bijman, 2006). En premier lieu, cette théorie a permis d'étudier différentes formes d'organisation agricoles (Hobbs, 1997 ; Ménard, 2004 ; Montaigne et Coelho, 2012) ainsi que les facteurs qui ont influencé l'utilisation de la coordination verticale. Par la suite, la théorie a voulu davantage analyser les différentes

phases de la coordination verticale (Hobbs et Young, 2000). Effectivement, dans la littérature économique récente étudiant l'évolution du système agricole, l'emphase a été principalement mise sur la coordination verticale (Royer et Vézina, 2012). C'est à partir de la fin des années 1950 que les économistes agricoles et ceux travaillant auprès du ministère de l'Agriculture américain se sont intéressés à la coordination verticale. A cette époque, certains secteurs de la filière agricole procédaient déjà à une coordination verticale plus étroite (Hobbs et Young, 2001). La théorie des coûts de transaction a de ce fait permis de mettre en évidence le développement d'une coordination verticale plus étroite dans le secteur de l'agroalimentaire. Cette approche reconnaît que les transactions économiques ne se déroulent pas dans un système de concurrence parfaite c'est-à-dire dans des marchés où il y a absence de friction (Hobbs et Young, 2000). De plus, elle émet l'idée que les formes de contrats non standards, tels que l'intégration verticale se présentent comme des moyens pour économiser sur les coûts de transaction (Williamson, 1979).

La théorie des coûts de transaction met l'emphase principalement sur la spécificité des actifs apparaissant comme la variable fondamentale qui permet de préférer davantage l'intégration verticale à toute autre structure de gouvernance (Mahoney, 1992). Il peut alors arriver des situations où cet attribut peut primer sur un autre. Dans le secteur agricole et notamment celui du maraîchage, les biens produits sont considérés comme des actifs spécifiques. Dans de nombreuses situations, les parties de la transaction ont réalisé des investissements qui sont reliés à l'actif : « *les vendeurs différencient leurs produits en fonction des spécifications d'un acheteur particulier tandis que les acheteurs adaptent leurs pratiques de production ou de distribution aux produits de vendeurs particuliers* » (Hobbs et Young, 2001). De plus, la périssabilité des denrées représente une caractéristique très distinctive de ces produits (spécificité temporelle) (Bijman, 2006). Du fait de cet attribut, les producteurs ont la responsabilité de trouver le plus rapidement possible des vendeurs pour éviter que leur récolte ne se détériore ou, pire encore, qu'elle ne soit plus commercialisable. Pour cela, la fréquence des transactions entre les vendeurs

et les acheteurs doit se faire régulièrement. Or même si l'approche théorique préconise dans ce cas-ci l'utilisation du marché en tant que forme de gouvernance la plus adéquate, la caractéristique spécifique des actifs qui sont échangés poussera les agents économiques à préférer plutôt l'intégration verticale (Hobbs et Young, 2001). La nature périssable des aliments ne facilite pas les transactions libres sur le marché puisqu'elle accroît les coûts de transaction. Des alliances suffisamment souples voire une intégration verticale peuvent être retenues pour orchestrer les transactions. Du fait de la présence de spécificités des actifs dans le secteur agricole, la relation bilatérale entre les agents économiques en est davantage consolidée.

En plus de l'interdépendance accrue des acteurs opérant dans le milieu maraîcher, ce secteur d'activité repose sur des principes difficiles à s'insérer dans l'analyse économique. Nous retrouvons principalement la réputation, la loyauté et la confiance, des valeurs qui sont chères aux paysans que nous avons rencontrés. La confiance joue notamment un rôle primordial dans le fonctionnement des AMAP et des CSA. Il nous a paru alors essentiel de discuter de cette notion en identifiant ce qui a été écrit à son propos dans la littérature économique.

2.5 L'influence de la confiance dans la coordination des transactions

Le milieu agricole est un secteur d'activité à part où les relations entre les acteurs se tissent d'une façon singulière par rapport à d'autres professions. Elles ont été très souvent construites sur de la confiance, car la « *formalisation et [la] transcription par écrit des règles peuvent sembler une démarche fastidieuse* » pour eux (Mundler et Valorge, 2015). D'après un rapport final sur l' « *action collective et la compétitivité des exploitations agricoles engagées dans les circuits de proximité* » (Mundler et al., 2016), les producteurs se montrent pour la plupart hostiles au cadre bureaucratique trop strict

qui leur est souvent imposé. Ils sont plutôt favorables à miser sur la confiance, la « bonne foi » de leurs membres ou encore la consultation avec leurs partenaires. La confiance peut alors devenir dans certains cas une structure de coordination des transactions, différente de celles qui sont généralement utilisées. Cette thèse est défendue dans l'article de Vincent Mangematin (1998). L'auteur affirme que la confiance ne peut être limitée à de simples relations interpersonnelles.

Depuis le livre « *The limits of organization* » de l'économiste Arrow (1974), le thème de la confiance s'est grandement développé dans la littérature. La confiance s'est notamment petit à petit invitée dans l'analyse économique et certains chercheurs l'ont même intégré dans la théorie des coûts de transaction (Karpik, 1998). L'émergence à la fin du XXe siècle d'une réflexion plus approfondie concernant les modes de coordination dans les organisations et l'apparition d'une grande variété d'arrangements contractuels ont créé les conditions favorables à son étude (Mangematin, 1998).

Toutefois d'après Williamson (1993), la confiance n'a pas sa place dans l'analyse économique. Elle doit seulement être réservée dans l'étude des relations purement personnelles c'est-à-dire les relations familiales, amicales ou amoureuses. « *Trust, I submit, concentrated on those personal relations in which it really matters, will be facilitated by the use of "political, social, and economic institutions" to govern calculative relations* » (Williamson, 1993). L'économiste argumente que toutes les actions économiques menées par les agents reposent strictement sur un calcul rationnel. Quant aux coopérations économiques, celles-ci s'expliquent soit par le fait que les individus sont soumis à des obligations juridiques, s'exprimant sous diverses formes intentionnelles (exemple le contrat), soit par leur volonté de poursuivre leurs intérêts propres. De plus, son hypothèse sur l'existence chez les agents économiques d'un comportement opportuniste ne peut selon lui, permettre à la confiance d'être un mode de coordination efficace.

La vision de Williamson sur la confiance a fait depuis couler beaucoup d'encre. Les auteures Mendez et Richez-Battesti (1999) soulignent des erreurs dans la réflexion de Williamson. Selon elles, à partir du moment où nous admettons que le marché n'est pas l'unique appareil de coordination économique, les modes de gouvernance deviennent multiples. Plusieurs dispositifs, autre que le prix, s'offrent à nous pour coordonner l'activité économique telles que les règles, les conventions ou les routines. De plus, en raison de leur croyance quant à l'hypothèse de rationalité limitée « *les règles ou les contrats sont incomplets, ce qui signifie qu'à un moment donné, l'aboutissement de la coopération devra peut-être reposer sur un mécanisme non contractuel ou non régulé de façon formelle. Ce mécanisme peut être la confiance* » (Mendez et Richez-Battesti, 1999). Par ailleurs, contrairement à Williamson (1993) qui affirme que dès que le calcul est possible, la confiance devient un concept inutile, les deux chercheuses séparent les notions d'intérêt et de confiance. « *La confiance et l'intérêt n'appartiennent pas au même registre de comportement. Lorsqu'on s'interroge sur l'intérêt à coopérer, cela revient à se demander pourquoi les individus coopèrent. En revanche, la confiance relève plutôt de la modalité de la coopération, donc comment se réalise la coopération. Intérêt et confiance ne s'excluent pas. On peut même aller jusqu'à avancer que l'intérêt est toujours présent, mais il faut alors lui donner une définition élargie, qui ne se réduise pas à la recherche de maximisation des gains.* » (Mendez et Richez-Battesti, 1999).

Nooteboom (1999), quant à lui, argumente que la confiance est belle et bien une forme de gouvernance des relations assurant la réduction des coûts de transaction même si elle ne peut être appliquée partout. « *So, the fact that trust is limited does not eliminate that it allows for limited contracts and monitoring, thereby yielding cheap governance, flexibility in relations and a basis for further developing trust.* » (Nooteboom, 2000). La question de la confiance est un sujet d'intérêt à la fois en macroéconomie, mais aussi en microéconomie et notamment dans le domaine de l'économie managériale. Outre les mécanismes de coordinations des transactions tels que le marché ou la hiérarchie, « *les structures de confiance sont un facteur indispensable pour le fonctionnement d'organisations (sociales) complexes* » (Schuller, 2004). Elle se présente alors comme un

substitut à ces mécanismes de coordination et de contrôle qui peuvent s'avérer parfois très coûteux. Effectivement, la confiance peut se montrer efficace pour faire diminuer les coûts de transaction et pour atteindre les objectifs visés.

Du côté des produits alimentaires, ces derniers sont souvent assimilés à des biens de confiance puisque leurs échanges reposent sur des informations que les consommateurs ne peuvent vérifier (Benezech, 2007). Les aliments sont très souvent des « biens d'expérience », c'est à dire des biens dont la qualité et la salubrité ne se constatent qu'après que nous les ayons consommés. Il y a eu une multiplication depuis ces dernières années des certifications et de labels visant à mieux structurer les marchés et les filières du secteur agroalimentaire. Ces outils ont permis d'atténuer les problèmes de sélection adverse et d'asymétrie d'information sans toutefois les faire disparaître. Ainsi le consommateur se doit de réaliser des recherches par lui-même voire expérimenter un produit plusieurs fois pour obtenir l'information désirée. Pour Benezech (2007), ces coûts de transaction liés aux recherches peuvent être amoindris en sélectionnant des structures de gouvernance plus adaptées à des consommateurs désormais très attentifs à la qualité de leurs aliments et échangeant dans un environnement dominé par l'incertitude.

Kilmer (1986) prédisait que le secteur agricole serait marqué dans les années à venir par une intensification de l'intégration en amont et en aval et notamment dans celui des fruits et légumes. Le marché de la production végétale étant caractérisé par la périssabilité de ses produits et par la volatilité de ses prix, l'intégration verticale viendrait s'y accentuer davantage. Cependant, nous observons que les préférences des consommateurs ont grandement évolué depuis le début de l'ère de la production intensive. Pendant longtemps ce système a été gouverné par une forme d'intégration verticale dans un souci de rentabilité et sans jamais considérer le consommateur en tant que partie intégrante du processus. C'est avec le changement dans les préférences de ce dernier dans les années 1990 que le mode de coordination longtemps privilégié a évolué pour s'adapter à une demande plus averse à l'asymétrie d'information et plus soucieuse de la qualité de

ses aliments. Les labels et tous les autres signes officiels gageant de qualité ont commencé à proliférer pour faciliter la coordination marchande. Ces certifications toujours plus nombreuses résultent cependant des négociations entre le gouvernement et les producteurs agricoles (Benezech, 2007) sans jamais inviter les consommateurs à se joindre au processus. Le développement depuis une quinzaine d'années des AMAP et des CSA, des organisations reposant principalement sur un principe de confiance, prouve que la coordination des transactions tend à évoluer. Elle cherche à plus intégrer le consommateur dans le système et par conséquent à rapprocher les producteurs de ces derniers. La confiance se présente alors comme une nouvelle structure de gouvernance dans le secteur agricole.

Tableau 1 :

Voici ci-bas un tableau récapitulatif où sont présentés les aspects de chaque théorie présentée qui ont un rôle à jouer sur les AMAP et les CSA

L'étude de la coordination verticale	Le marché, le contrat ainsi que l'intégration verticale sont les trois principaux modes de coordination verticale qui sont utilisés dans le secteur agricole. La littérature sur la coordination verticale nous amènera à mieux comprendre l'organisation des AMAP et des CSA. Effectivement, les échanges entre les agriculteurs et les consommateurs se font autour de contrats et ces systèmes s'approprient plusieurs étapes de la « chaîne de production », telles que la production et la distribution (intégration verticale).

<p>Coase et la nature de la firme</p>	<p>En raison des coûts ex ante et ex post, le secteur agricole est un secteur qui fait face à beaucoup de coûts de transactions. La théorie de Coase nous permettra de mettre en lumière les coûts ex ante et ex post dans le système AMAP et CSA.</p>
<p>La nouvelle économie institutionnelle de Williamson</p>	<p>Williamson nous renseigne quant au mode de gouvernance le plus approprié dépendamment du niveau des coûts de transaction. L'ampleur de ces coûts dépend de la spécificité de l'actif, de l'incertitude ainsi que de la fréquence. Sa théorie nous permettra de conclure si le mode de gouvernance des AMAP et des CSA est approprié en fonction du niveau de leurs coûts de transaction.</p>
<p>L'approche de la théorie des coûts de transaction dans le secteur agricole</p>	<p>Dans le secteur de l'agricole, nous nous apercevons que la coordination verticale est de plus en étroite et tend vers l'intégration verticale. Contrairement à ce qu'avancait Williamson, cette approche met davantage l'emphase sur le rôle de la fréquence dans le choix du mode de gouvernance. La nature périssable des aliments accroît la fréquence des échanges. Ainsi, l'intégration verticale sera préférée à l'utilisation du marché comme mode de gouvernance. Nous vérifierons ces hypothèses avec les systèmes AMAP et CSA.</p>

<p>L'influence de la confiance dans la coordination des transactions</p>	<p>Le milieu agricole est un secteur d'activité atypique où la confiance peut jouer un rôle important pour coordonner les transactions. Cette approche sera en mesure de mieux comprendre le système des AMAP et des CSA qui font de la confiance dans leur fonctionnement, un élément clé.</p>
--	---

Chapitre 3

Méthodologie

Nous avons précédemment exploré le cadre théorique nous pouvons alors désormais nous pencher sur notre question de recherche, à savoir l'analyse du mode de gouvernance de ces circuits directs sous l'angle des coûts de transaction.

Cette section-ci a pour objectif de justifier notre choix méthodologique au regard de ses ambitions dans un domaine encore très peu exploré. En effet, nous viserons à comprendre les tenants et aboutissants du système AMAP et celui des CSA par l'approche des coûts de transaction.

4.1 Méthode de recherche qualitative vs. quantitative

Pour la réalisation de ce mémoire, nous avons fait le choix d'utiliser une méthode de recherche qualitative. Avant d'expliquer la motivation derrière ce choix méthodologique, il convient de rappeler l'enjeu de ce type de méthode de recherche. D'après Robert K. Yin :

« Your [qualitative] research will enable you to study the everyday lives of many different kinds of people and what they think about, under many different circumstances. » (Yin, 2017).

Durant très longtemps, la recherche qualitative a été délaissée en économie, car elle était considérée comme une méthode moins rigoureuse que la recherche quantitative (Starr, 2014). Néanmoins, depuis une dizaine d'années, de nombreuses études économiques privilégiant la méthode qualitative ou l'approche mixte se sont multipliées (Lerner et

Tirole 2002 ; (Dema-Moreno, 2009). Egalement, des débats ont été soulevés cette dernière décennie afin de savoir laquelle des méthodes quantitatives ou qualitatives devrait primer sur l'autre (Piore, 2006). Cependant, les questions pertinentes à se poser seraient plutôt de savoir ce que les méthodes qualitatives et quantitatives sont en mesure d'apporter à la littérature économique et dans quelles circonstances pourrions-nous assumer qu'une méthode est plus appropriée que l'autre ?

Ces deux méthodes contribuent indéniablement au développement de la connaissance en sciences économiques. Effectivement, l'accroissement de l'usage de méthodologies qualitatives a été central dans l'élaboration de nouvelles théories et notamment celles qui traitent des institutions. Achim Schlüter (2010) souligne « [...] *important economic theories are emerging within an amalgamation of theoretical reasoning bound to particular empirical cases, and where the junction of those two elements led to the emergence of a new theory* [...] ».

A titre d'exemple, nous pouvons citer R. Coase qui, pour exposer sa théorie de la firme, à utiliser des arguments « narratifs ». Son étude « *The Nature of the Firm* » a permis de contribuer directement et indirectement à l'enrichissement de la théorie économique et notamment, comme nous l'avons mentionné plus haut, à celles des coûts de transaction. En effet, par la suite, de nombreux économistes tels que D. North et O. Williamson, pour ne citer qu'eux, ont poursuivi le travail que Coase avait entamé en améliorant ou en critiquant les arguments avancés par ce dernier.

Effectivement, nous avons la conviction que l'approche quantitative, par exemple l'utilisation des outils économétriques, ne peut être employée et appliquée à tous les sujets et notamment à ceux où le « facteur humain » a une très grande importance. Plus précisément, Muntean Jemna (2016) encadre davantage la notion de « facteur humain » en indiquant : « Generally speaking, when using qualitative methods one starts from the presupposition that there are phenomena and processes of social or behavioural nature that cannot be measured from a quantitative point of view. »

De plus, dans les recherches quantitatives, l'ensemble des informations est collecté à partir de sondages ou d'enquêtes, ou soit à partir de données communiquées (exemple :

rapport financier d'une entreprise). Ainsi l'unique information qu'on obtient par la suite, est exactement ce qui avait été spécifié dans l'instrument de recherche. Il est, dès lors, impossible pour les chercheurs d'ajouter quelques nuances dans les questions posées ou tout simplement de pouvoir éclairer le raisonnement derrière certaines réponses obtenues (Starr, 2014). Ceci renvoie à l'idée que les scientifiques connaissent les traits spécifiques jouant un rôle déterminant dans le comportement, les décisions ou les perceptions des répondants et qu'ils peuvent ainsi, par la suite, avancer des hypothèses sur la façon dont ces traits centraux dans l'étude sont corrélés entre eux. Au contraire, lorsqu'on favorise une logique qualitative pour traiter d'un sujet comme le nôtre, cela offre au scientifique une plus grande flexibilité lorsqu'il collecte ses données. R. Yin (2016) distingue quatre principales méthodes mises à disposition du chercheur pour collecter les données : L'entrevue et la conversation, l'observation, la collecte matérielle ou le ressenti. Par exemple, si le chercheur privilégie l'interview comme moyen pour rassembler ses données, il sera en mesure de recueillir un ensemble d'informations davantage complet, plus détaillé et complexe. Les répondants auront une certaine liberté dans leur choix de réponse que ne nous permet pas la méthode quantitative. Dans notre cas, pour mener à bien cette présente étude, nous avons choisi l'entrevue semi-structurée. Nous développerons la motivation derrière ce choix de méthode un peu plus loin.

4.2 Notre choix d'une approche qualitative

Etant donné les caractéristiques des AMAP, nous ne pouvions effectuer notre recherche au travers d'une logique davantage quantitative. Rappelons que notre démarche a pour dessein de décrire le phénomène de circuit direct entre des agriculteurs et des consommateurs, et les coûts de transaction qui en découlent et non de simplement valider une certaine théorie économique derrière, comme on aurait pu procéder si nous avions privilégié une étude quantitative. Par exemple, la relation interpersonnelle entre les paysans et les « amapiens », les conditions contractuelles, le contexte

environnemental dans lequel les transactions se réalisent, ainsi que les comportements qu'adoptent les agents des deux groupes, sont en mesure de mettre en évidence et d'expliquer certaines sources de coûts de transaction dans ce système de gouvernance. Néanmoins, cet ensemble de facteurs peut seulement être relevé dans un travail de recherche construit autour d'une méthodologie qualitative pour les raisons citées plus haut.

4.2.1 Méthode de l'étude de cas

Il existe différentes stratégies de recherche parmi lesquelles nous trouvons l'expérimentation, l'étude historique, l'enquête, l'utilisation d'enregistrement dans les archives et l'étude de cas (Yin, 2017). Suivant Mace (2000), dépendamment de la nature du sujet on privilégiera une stratégie plus qu'une autre.

Rappelons que les AMAP représentent un circuit d'échange à part dans le secteur agricole. A titre d'exemple, les deux groupes qui les composent, les paysans et les consommateurs, entretiennent des relations qui leur sont propres, distinctes de celles qu'ils entretiendraient dans un autre système d'échange alimentaire (supermarché, e-commerce, etc.). De ce fait, nous étudierons cette organisation dans son ensemble afin d'illustrer au mieux les coûts de transactions auxquels elle fait face. Par conséquent, se prêtant au mieux à notre sujet, l'étude de cas sera la méthode qu'on utilisera.

La citation de Schramm (1971), nous permet de mieux comprendre la méthode de l'étude de cas: « [...] *the essence of a case study, the central tendency among all types of case studies, is that it tries to illuminate a decision or a set of decisions: why they were taken, how they were implemented, and with what result* ». Cette définition met en lumière la pertinence des conditions contextuelles dans la méthode des cas afin de pouvoir cerner au mieux notre étude. Bromley (1986), quant à lui, nous apprend que « Case studies get as close to the subject of interest as they possibly can, partly by means

of direct observation in natural settings, partly by their access to subjective factors (thoughts, feelings, and desires » (Bromley, 1986). Enfin, Hartley (2004) souligne que les « Case studies can be used where the intention is to explore not typicality but unusualness or extremity with the intention of illuminating processes. »

L'émergence des AMAP est un sujet contemporain et ou son organisation particulière amène les individus à réaliser fréquemment des transactions. Ceci conduit à nous poser des questions de type « Comment ces coûts de transaction apparaissent dans ces organisations? » et « Pourquoi émergent-ils? ». C'est alors en réalisant une étude de cas que nous pourrions au mieux identifier les réponses, car nous serons en mesure d'être au plus proche des acteurs concernés.

4.2.2 Le choix du secteur pour identifier les coûts de transaction

Depuis une vingtaine d'années, au Canada, aux États-Unis, nous assistons à de nombreux changements dans la coordination des chaînes agroalimentaires (Royer et Vézina, 2012). Effectivement, un rapport final faisant état de la situation au Québec du secteur agroalimentaire souligne que dans ce dernier, « la coordination par le marché est délaissée au profit d'une coordination plus étroite, c'est-à-dire une coordination qui se fait au travers d'alliances, de partenariats et de l'intégration verticale. » (Royer et Vézina, 2012). D'un point de vue économique, cela soulève de nombreux questionnements quant à l'efficacité du choix de gouvernance dans cette industrie. Le secteur agroalimentaire est une industrie complexe faisant participer de nombreux acteurs entre le moment où la denrée est récoltée et le moment où elle arrive dans l'assiette du consommateur. Les transactions sont alors nombreuses et les coûts qu'elles induisent peuvent être très importants.

4.2.3 Le choix des AMAP et des CSA

Plusieurs facteurs nous ont influencé la sélection des AMAP approchées. Premièrement,

pour des raisons techniques, nous avons voulu déterminer et délimiter une zone en France pour réaliser nos entrevues. La Provence, et tout particulièrement la région varoise, nous est apparue idéale pour mener à bien notre projet. C'est dans cette bordure littorale provençale à Ollioules que les premiers agriculteurs initiateurs du système de panier bio en France y résident et y poursuivent leurs activités agricoles. Obtenir une entrevue de leur part nous permettra de cerner davantage la motivation derrière laquelle ils ont bâti ce nouveau concept. De plus, leur longue expérience dans l'agriculture nous offrira de riches informations sur l'organisation avant et après la mise en pratique du système AMAP.

Les deux autres AMAP, celles de Sanary-sur-Mer et de Hyères-les-palmiers, ont été choisies, car elles recensaient un grand nombre d'adhérents dans la région. Nous nous sommes également tourné vers deux CSA (Community-Supported Agriculture) à Laval et à Bedford, toutes deux situées au Québec. Le jeune couple d'agriculteurs de la ferme de Bedford livre une partie de ses paniers à HEC Montréal. Ainsi la prise de contact avec eux fut grandement facilitée. Enfin, c'est davantage pour des raisons de proximité que nous avons approché la ferme de Laval.

Quant aux entretiens avec les « Amapiens », nous avons pu les réaliser grâce aux agriculteurs des AMAP avec qui nous nous étions entretenus et qui ont eu la gentillesse de nous donner les coordonnées des adhérents qui avaient accepté de répondre à nos questions. D'autre part, l'ensemble des agriculteurs et des consommateurs qu'on a contactés furent très enthousiastes à l'idée de participer à ce projet universitaire et de ce fait tous ont accepté de prendre quelques heures de leur temps pour réaliser l'entrevue.

Nous avons préparé deux questionnaires (Annexe 1), un pour les agriculteurs et un autre pour les amapiens. Ils ont été construits de telle sorte qu'on puisse identifier les rapports qui s'établissaient entre les deux groupes, afin que l'on comprenne au mieux l'organisation de l'association et ainsi en dégager les coûts de transaction.

4.2.4 Collecte de données : entretiens semi-dirigés

Pour les chercheurs, les entretiens correspondent à une façon de récolter des informations auprès d'individus qui ont été, ou qui demeurent, des acteurs ou des témoins d'évènements liés intimement au projet de recherche.

Les entretiens peuvent prendre de multiples formes. Toutefois, les entretiens qualitatifs correspondent probablement au mode d'entretien le plus dominant dans la recherche qualitative (Holstein et Gubrium, 2003).

Yin différencie les entretiens structurés à celles qui sont semi-structurés de cette manière-ci : « Structured interviews follow directly the word usage, phrases, and hence meaning of the researchers, whereas qualitative interviews aim at understanding participants on their own terms and how they make meaning of their own lives, experiences, and cognitive processes » (Yin, 2017). Néanmoins comme nous l'avons mentionné plus haut, nous désirions opter pour une méthode d'entretien accordant une place importante à la relation établie entre l'interviewer et le participant. En vue de la nature exploratoire de cette présente recherche, certains points inattendus pouvaient apparaître durant les discussions avec les personnes interviewées. L'entretien structuré se présentait alors comme une méthode de collecte de données trop rigide, qui nous limitait à répéter un ensemble de questions prédéfini (« closed-ended questions »). Dès lors, l'entretien dite qualitatif s'avérait être un compromis idéal.

Chapitre 4

Données

3.1 Les AMAP et les CSA en chiffre

En France en 2011 on estimait environ 1600 AMAP qui approvisionnaient 270 000 consommateurs. Le chiffre d'affaires annuel était estimé à cette époque à 48 millions d'euros (MIRAMAP, 2011). C'est dans la région Auvergne-Rhône-Alpes et PACA (Provence-Alpes-Côte d'Azur) que l'on retrouve le plus grand nombre de fermes en AMAP. D'après une étude de réseau AMAP d'île de France réalisée en 2017 (Réseau AMAP d'Île-de-France, 2017), le nombre d'AMAP dans l'hexagone s'est accru de plus de 25% depuis 2011.

Du côté du Québec, le réseau Equiterre comptait en 2007 près d'une centaine de CSA dans la province et environ 8700 familles tissaient des liens avec ces fermes (Equiterre, 2007). Près de 10 ans après, le nombre de familles abonnées à ces paniers a doublé. Effectivement, en 2016, ce sont 17 000 familles qui s'approvisionnaient en produits frais auprès de ce système. Chaque année, c'est une dizaine de fermes qui rejoint le réseau de fermiers de famille (2016 marque les 20 ans du réseau des fermiers de famille, 2016). Ce marché des paniers est aujourd'hui en pleine expansion.

3.2 Description des données

En France, les trois AMAP visitées se situent toutes dans le territoire côtier du département du Var, dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Nous avons décidé de nous intéresser à ces fermes, car elles se trouvent dans la deuxième région la plus importante en termes de nombres de groupes de consommateurs en AMAP (MIRAMAP, 2011). Également, nous souhaitions rencontrer le couple d'agriculteurs à l'initiative du projet AMAP en France, Denise et Daniel Vuillon qui réside et produit encore dans cette région-ci, à Ollioules. Quant aux deux autres fermes, celles de Sanary-Sur-Mer et celles de Hyères-les-Palmiers, toutes deux sont proches géographiquement des terres de l'AMAP d'Ollioules. Nous les avons ainsi sélectionnés pour des raisons de proximité avec la plus ancienne AMAP de France.

Lors de notre rencontre avec Denise et Daniel Vuillon, le couple d'agriculteurs nous a confié que l'organisation québécoise Equiterre était le plus grand organisme de gestion de paniers biologiques dans le monde. Nous sommes alors tournés vers des CSA au Québec pour continuer notre travail de recherche. La ferme des Jardins du chat noir, se situant au sud de Montréal, a débuté dans le système des CSA il y a moins d'un an. Nous avons décidé d'interroger les paysans de cette exploitation agricole pour mieux comprendre les motivations d'aujourd'hui qui les ont poussés à se joindre aux fermes du réseau Equiterre. Enfin, nous voulions nous entretenir avec un CSA qui avait plus d'expériences dans le système de paniers biologiques. Deux agricultrices d'un CSA près de Laval ont accepté de nous rencontrer pour répondre à nos questions.

Finalement, dans l'ensemble nous avons souhaité nous entretenir avec des agriculteurs qui ont travaillé auparavant pour des grossistes ou pour la grande distribution, c'est-à-dire dans le système conventionnel.

Concernant les questions qui ont été posées aux agriculteurs sélectionnés, celles-ci ont chacune un but précis. Du côté des agriculteurs en AMAP ou en CSA, nous cherchons en premier lieu de connaître les motivations qui les ont conduit à s'orienter vers le système

de panier biologique. Ensuite, nous essayant de mettre en évidence les coûts de transactions existant dans le circuit long pour les répondants qui travaillaient auparavant pour le circuit agricole conventionnel. Nous cherchons également dans le questionnaire de situer le rôle de la confiance dans les échanges entre les agriculteurs et les consommateurs à travers la labélisation biologique. Enfin, les dernières questions cherchent à amener le répondant à nous indiquer les points qui le satisfait ainsi que les inconvénients du système de panier pour mettre en évidence les coûts de transaction et les économies de coûts de transaction.

Egalement, du côté des questions qui ont été posées aux consommateurs, elles ont été construites de façon à mettre en évidence certains éléments. Comme pour les agriculteurs, nous souhaitons tout d'abord connaître les motivations des consommateurs qui les ont amenés à rejoindre ces circuits directs. La troisième question quant à elle, a pour but de voir si ce système est complet, ou s'il nécessite que les consommateurs aillent s'approvisionner de produits frais autre part. Comme du côté des paysans, nous voulons connaître les coûts de transaction ainsi que les économies de coûts de transaction qu'engendrent ou que permettent les AMAP et les CSA. La quatrième question tente de les mettre en évidence. Enfin, l'avant-dernière question posée a pour but de comprendre comment les consommateurs vivent le partage de risque avec l'agriculteur lorsque la récolte n'est pas bonne.

3.3 L'AMAP de Sanary-Sur-Mer

A Sanary-sur-Mer, petite commune du littoral varois, existe une petite AMAP portant le nom d' « AMAP de Sanary » qui recense aujourd'hui une quarantaine d'adhérents. Le contrat qui lie les amapiens avec les agriculteurs est d'une durée de 6 mois renouvelable.

Cette AMAP offre deux formats de panier (un petit et un grand) dont les prix sont calculés en fonction du prix de revient de la production. Par ailleurs, toutes les denrées alimentaires produites par les paysans se doivent d'être issues de l'agriculture biologique.

On note à notre arrivée, le jour de la collecte des paniers, une grande diversité générationnelle : des personnes d'une vingtaine d'années côtoient des quadragénaires et des sexagénaires. Nous avons donc réalisé plusieurs entrevues avec trois amapiens et avec le maraîcher de cette AMAP.

Mireille, médecin de formation, qui est à la fois consommatrice dans l'association depuis quatre ans et présidente de cette dernière depuis moins d'un an nous explique que « Le désir de consommer plus intelligemment, de manger des choses plus saines, d'avoir un circuit court et d'essayer de maintenir une vraie agriculture » sont les facteurs principaux qui l'ont influencée dans son choix de rejoindre le circuit AMAP. Quant à Julia, la jeune adhérente d'une vingtaine d'années qui fait partie de l'AMAP depuis deux ans, souligne l'importance qu'elle porte à l'écologie. De plus, l'adhésion à ce système a été largement motivée par le fait de pouvoir manger des produits locaux. Un autre adhérent, que nous nommerons Fabien pour des raisons d'anonymat, nous explique que « d'avoir des produits de bonne qualité [...], pouvoir manger sain [...] et retrouver le goût de ce qu'on avait quand on est petit » l'ont convaincu de se tourner vers ce circuit. Enfin, tous les trois s'accordent sur le fait que les AMAP sont un système mettant une emphase particulière sur le développement des liens entre les différents consommateurs et entre ses adhérents et les producteurs. « Le relationnel est devenu très important. C'est une entente, c'est une solidarité entre nous [...] » nous dit Mireille.

Concernant les contraintes ou les aspects négatifs que l'inscription à l'association peut entraîner, l'amapien Fabien vivant seul avec sa femme nous confie que la principale contrainte en AMAP « est d'avoir toutes les semaines les mêmes produits [...] ». Il note également que « d'avoir tous les légumes qui arrivent en même temps » et le fait de devoir les préparer très vite, peut être un aspect désagréable. Pour lui, « en supermarché on achète au fur et à mesure. Ce n'est plus la même démarche. » Julia, également, souligne la pauvre variété des légumes et ainsi la nécessité « d'apprendre à varier les recettes [...] pour éviter de retomber dans les mêmes choses. » Cependant, ce problème,

selon elle, « se détourne facilement ». Enfin, la présidente déclare aussi que de devoir venir toutes les semaines pour récupérer son panier peut parfois être contraignant.

Le système AMAP est un engagement entre l'agriculteur et les consommateurs, bâti sur un principe d'entraide. Il est arrivé au maraîcher de l'« AMAP de Sanary » d'avoir une saison catastrophique et ainsi de récolter seulement des courgettes pendant des semaines. De plus, durant les mois d'hiver, la récolte peut s'avérer être très pauvre, et de ce fait, les petits paniers atteignent difficilement les 4 kg à chaque livraison. Néanmoins, la présidente nous rappelle que « ça arrive, mais ça fait partie du jeu et ça fait partie de l'engagement ». Fabien, le nouveau membre de l'association, nous rappelle qu'en deux mois il n'y a jamais eu de problèmes majeurs dans la récolte. De plus, lorsqu'on lui demande comment il réagirait si une catastrophe venait détruire une grande partie des productions il nous répondit ceci : « Je comprendrai, car je sais que le métier d'agriculture est dur aujourd'hui ». Julia également très compréhensible nous dit : « Pour moi ce n'est pas du tout un souci, car c'est un principe de solidarité avec le producteur [...] c'est une logique qu'il faut de plus en plus adopter [...] La nature nous fournit ce qu'elle peut et si un jour il y a une tempête et qu'il n'y a pas de légumes [...] il faut l'accepter [...] »

Nous avons aussi abordé auprès des membres interrogés la notion de confiance. Nous voulions savoir si la proximité qu'ils avaient avec les agriculteurs de l'AMAP leur permettait d'avoir davantage confiance en eux. Pour Mireille « Il y a une vraie relation de confiance qui s'est installée [avec le maraîcher] » et elle ajoute que « c'est important parce qu'on peut discuter avec lui de ce qui peut ne pas aller, de ce qui peut ne pas nous convenir. Lui-même peut faire des remarques [...] des choses à améliorer dans notre façon à nous d'aborder la consommation. » Julia, avance les mêmes arguments en disant que : « [...] On est en contact direct avec lui donc on peut être au plus près de ce qui se passe. [...] S'il y a un problème, il peut nous en parler et on va savoir ce qu'il en est. » Du côté de Fabien, c'est plus l'existence du contrat entre les deux parties qui favorise la relation de

confiance : « Je lui fais entièrement confiance, car [...] on a signé un contrat et qu'il s'est engagé dans une association. ».

Cette confiance est aussi consolidée par les nombreuses visites des exploitations. La charte de l'AMAP oblige à offrir à tous les nouveaux membres une visite des champs et des serres. Selon Mireille, « C'est transparent » dans la mesure où « [...] il n'y a pas d'intermédiaire et que les producteurs nous proposent de venir sur place voir comment ils travaillent. On peut venir visiter leur lieu de production. Cela nous permet de vérifier s'il n'y a pas de pesticides, de voir qu'ils ne traitent pas leurs champs : c'est complètement transparent. »

Suite à ces réponses, nous nous sommes demandé s'il y avait une nécessité pour les membres que les denrées produites en AMAP soient labélisées « AB » (Agriculture Biologique). La relation étroite qu'ils entretiennent avec leurs producteurs pourrait les amener à ne pas exiger l'obtention de ce label coûteux. Toutefois, de leur côté, les paysans s'engageraient à produire dans les normes de ce label. Pour la présidente, même si la relation de confiance est bien établie entre elle et les producteurs, « à partir du moment où il y a une charte, il faut la respecter ». Toujours d'après elle « Le principe des AMAP c'est aussi de pouvoir apporter un revenu fixe au producteur qui est payé d'avance [...] destiné à leur permettre de continuer à travailler dans l'engagement qui est le leur, c'est-à-dire dans le bio. ». Les autres adhérents partagent aussi le même avis que Mireille. Lorsque nous demandons à Julia comment elle réagirait si le maraîcher mettait fin à la labélisation « AB », mais s'il cultivait tout de même en bio, elle nous répond qu'elle lui ferait toujours confiance, mais que comme l'obtention de cette certification est onéreuse, cela paraîtrait injuste pour ceux qui continuent à subir cette charge administrative et financière pour acquérir cette appellation.

Dans cette AMAP, deux à trois fois dans l'année, le maraîcher demande aux membres de venir l'aider sur ses terres pour désherber ou ramasser certaines cultures. Ceci se fait sur une base de volontariat, mais cela fait partie de la charte de l'engagement des amapiens.

Pour Mireille « on s'engage aussi à faire vivre l'association et à participer à ce qui est proposé ». Elle nous rappelle alors que s'engager dans une AMAP en Provence « c'est un vrai engagement » et « ce n'est pas que pour consommer du bio. C'est aussi donner de soi, donner de son temps, c'est accepter les contraintes, c'est être solidaire envers les autres, c'est [...] accepter de venir aider à la livraison. ». La présidente assure que malgré le fait que l'engagement des membres dans l'AMAP est important elle rajoute qu'« on peut toujours améliorer l'implication de chacun parce qu'il y a toujours des personnes qui ne s'impliquent pas autant qu'elles pourraient le faire. ». Toutefois, les trois membres rencontrés ont montré une vision différente de la notion du bénévolat et des activités au sein de l'association. Pour Fabien, consommer en AMAP est davantage pour lui un moyen d'obtenir des denrées de qualité, mais concernant les activités à côté il nous dit : « Je ne veux pas m'investir, je ne veux pas que ça me prenne trop de temps [...] », mais rajoute que « si les activités n'entravent pas ma vie professionnelle, si je peux aider un moment donné [...] ça ne me gêne pas ».

Une de nos questions adressées aux amapiens reposait sur les recommandations qu'ils pouvaient apporter par rapport au système AMAP. Hormis, la présidente, les deux autres adhérents nous ont avancé l'idée qu'ils aimeraient qu'il y ait plus de flexibilité quant à la récupération des paniers. Cela peut devenir vite contraignant durant les vacances scolaires ou les longs week-ends lorsqu'il faut impérativement venir chercher son panier. Ils suggèrent alors de trouver une alternative pour assurer que le panier ne soit pas perdu ou qu'il soit décompté du contrat. Julia suggère également que le format des paniers devrait être plus adapté pour les personnes vivant seules ou les petites familles. En effet, Fabien souligne que toutes les semaines il a des « pertes », car il ne peut pas tout cuisiner.

Nous avons noté lors de nos entrevues que les consommateurs en AMAP se tournaient de moins en moins vers les supermarchés pour acheter les produits frais que leur offrait le système de panier. Bien qu'on ne puisse pas tout trouver dans ce circuit AMAP, et que seuls les légumes de saison soient produits, les amapiens se disent être moins dépendant

de la grande distribution pour s'approvisionner des denrées produites par les agriculteurs, tout en reconnaissant qu'il est tout de même difficile pour eux de se détourner complètement de ces grandes surfaces. La présidente souligne que malgré tout, depuis le commencement de l'AMAP « On a réussi à élargir notre panel de produits et on espère l'élargir encore. »

Malgré le peu de diversité des denrées offertes par l'AMAP en hiver, Julia relativise devant le problème en nous confiant que « Ce n'est pas vraiment grave, car il y a des périodes où il y aura plus de légumes [...]. En été ça va être plus varié, mais en hiver ça l'est moins [...]. Pour elle, c'est nécessaire de réapprendre le cycle des saisons qui déterminent ce que la nature nous offre. Elle rappelle que « Quand on va au supermarché il y a tout, on choisit tout ce qu'on veut, même si ce n'est pas des produits de saison [...] ». Tout comme pour Mireille, toutes deux voient dans la « surprise » du contenu des paniers un moyen de cuisiner davantage et de mieux s'organiser dans l'élaboration des repas. De son côté Mireille, trouve que la diversité des produits reçus « est très bien », mais pour les produits des paniers qui reviennent dans les assiettes trop souvent, elle note qu'il y a toujours une possibilité de les congeler ou faire des conserves avec. Quant au prix du panier, Julia argumente que « c'est moins cher d'acheter en AMAP que si on achetait dans un supermarché bio, car le fait que ça soit direct entre le consommateur et le producteur cela enlève l'intermédiaire qui rend les produits plus chers. Aussi, ça oblige de manger plus de légumes et donc à acheter moins de viande [...] ». »

On remarque que les adhérents se sont engagés en AMAP pour plusieurs raisons, mais majoritairement ils s'engagent pour des causes militantes ou sont sensibles à la cause des agriculteurs. Une phrase de Mireille résume bien les motivations majeures des amapiens : « Si les paysans arrivent à travailler de façon saine, sans utiliser de pesticides, ils protègent la terre. Si on leur permet de vivre de leur production [...], tout le monde est gagnant. » C'est pour elle « un acte d'engagement citoyen ».

Également pour Julia « le fait de manger de saison c'est bon pour l'écologie et bon pour nous aussi [...] ». Concernant Fabien, il nous dit que « c'est très important de pouvoir soutenir les agriculteurs et de dynamiser la production locale ».

Du côté de l'organisation, nous avons eu la chance de rencontrer Mireille, la présidente de l'« AMAP de Sanary » ainsi que le maraîcher afin qu'ils puissent nous détailler davantage sur l'organisation qu'une AMAP exige. Mireille nous confie que « [l'organisation] ce n'est pas toujours facile ». En outre, elle essaye en permanence d'apporter de la diversité dans les paniers. Ainsi elle se doit régulièrement de trouver de nouveaux paysans dans la région qui souhaiteraient adhérer à son AMAP. Cependant pour elle, « c'est assez chronophage ». De plus, la contrainte de la labélisation « AB » des terres a fait hésiter certains agriculteurs à venir produire dans le système AMAP. Nous reviendrons sur la contribution du maraîcher dans l'organisation de l'AMAP plus bas.

Comme nous l'avons mentionné, nous avons réalisé une entrevue avec le maraîcher de l'« AMAP de Sanary ». De nouveau pour des raisons de confidentialité il nous est impossible de divulguer son véritable prénom. Pour protéger son identité, nous l'appellerons Marcel.

Marcel travaille dans le circuit AMAP depuis maintenant douze ans. Il réalise par semaine une centaine de paniers qu'il distribue auprès de quatre AMAP, dont celle de Sanary-sur-Mer. Auparavant, l'agriculteur était aussi dans le milieu agricole, mais il travaillait pour la grande distribution et pour des grossistes de la région. Cependant lorsqu'on lui demande si s'engager dans le système AMAP a été une reconversion pour lui il nous répond que ça l'a été puisque « c'est une reconversion dans le circuit agricole en AB ». Nous avons donc voulu savoir quels ont été les facteurs qui ont influencé son choix de réorientation vers le circuit agricole direct. L'agriculteur nous répondit ceci : « Ce sont des gens des AMAP qui sont venus vers moi. [...] Je travaillais en gros et ils sont venus me voir pour me proposer de faire des paniers. [...] et qu'ils voulaient seulement des produits bio ». Devant cette proposition, le maraîcher ne nous cacha pas son scepticisme du début. Pour lui il fallait

tout « réapprendre et tout effacer ce qu'on avait appris à l'école ». Il nous confie également que cette reconversion avait été très compliquée au début, mais très vite il réalisa que s'il avait continué dans le secteur conventionnel, aujourd'hui il « n'existerait plus ». Il continua en nous livrant que « c'est parce que les gens en AMAP acceptent de vous soutenir. Il y a ce soutien qu'on n'a pas chez les grossistes ni chez les grandes surfaces. Ce n'est pas du tout le même rapport. Un est là pour gagner de l'argent sur vous alors que l'autre [est là pour] entretenir une relation de confiance. »

Par la suite, nous avons alors voulu obtenir plus amples informations quant aux différentes étapes existantes dans la filière agroalimentaire. « Je faisais tout. Les semis, la plantation, la récolte, la livraison. [...] J'opérais pour les grossistes, les grandes surfaces [...]. Je travaillais en gros parce que j'avais des quantités importantes [...], mais ce n'était pas labélisé bio. [...] J'avais une partie [de ma production] qui passait par les grossistes et une autre partie qui passait par les grandes surfaces [...]. Pour les grandes surfaces, je leur livrais et eux ils mettaient en vente directe dans leur magasin. Pour les grossistes, le matin ils les vendaient à des revendeurs, et les revendeurs eux, les revendaient dans leur magasin, ou sur les marchés aux personnes privées » nous expliqua-t-il. Il rajouta qu'« il n'y avait pas de négociation de prix. On nous disait c'est tel prix et c'est tout. » Il nous mentionna avec amertume qu'à cette époque aucun de ses acheteurs ne se souciait de la rentabilité de son côté. Les prix variaient du simple au double en permanence, et les exigences de ses clients étaient très précises. « C'était très normalisé, il fallait telle couleur, tel poids [...]. Tout était calibré, tout était rangé, lité dans des caisses. C'était assez compliqué. Il y avait beaucoup de normes à respecter. »

Contrairement à d'autres agriculteurs, Marcel nous avoue qu'il fait rarement appel aux adhérents pour qu'ils viennent l'aider dans l'exploitation et ceci pour deux raisons. Premièrement, dans le temps il avait énormément investi dans des machines agricoles qui lui ont permis de réduire grandement la charge de travail manuel. Deuxièmement, il est conscient de l'existence d'un coût à devoir former des individus qui ne viennent pas du même milieu. Cependant, deux ou trois fois dans l'année il les sollicite pour réaliser

des activités ne nécessitant pas beaucoup de dextérité. Tout comme pour la présidente, Marcel est conscient que dans l'AMAP pas tout le monde s'implique dans les activités bénévoles autant qu'il le pourrait. Cependant il rajoute que « généralement les gens qui viennent en AMAP essayent de s'impliquer ».

Marcel nous confie qu'il apprécie beaucoup les activités avec les amapiens, car « on s'intéresse aux gens, les gens s'intéressent à vous et en plus on vous rémunère. Ça devient plaisant pour moi et pour eux ».

Du côté du choix de la variété des légumes fournis, Marcel assure en premier lieu les cultures qu'il sait maîtriser puisqu'en agriculture biologique la production est plus compliquée à réaliser. De plus il privilégie les légumes de saison. Toutefois, il reste tout de même ouvert aux suggestions des consommateurs.

Lorsqu'on se penche alors au degré de satisfaction des membres de l'AMAP, le paysan nous répond que « Ca nous arrive que des personnes ne soient pas satisfaites. Chaque saison de 6 mois, il y a des gens qui partent parce que ça ne leur convient pas. Alors soit c'est le roulement qui ne leur plaît pas [...] soit c'est le fait de venir chaque semaine pour récupérer leur panier. Il y a beaucoup de raisons. Il y a un « turn-over » qui est permanent. On le sait. Ça fait partie des AMAP ».

L'agriculteur nous confie que lorsqu'on se tourne dans la culture biologique, on est confronté à plusieurs contrôles : contrôles des terres, contrôles administratifs. Il ajoute qu'en « AMAP, il n'y a pas d'obligation de labéliser, mais c'est une sécurité [...]. On a un certificat [...] on a un contrôle de comptabilité. C'est quand même plus crédible que quelqu'un qui dit qu'il est en bio, mais qui n'a pas de certificat. Mais il y en a beaucoup qui ne sont pas labélisés bio et c'est ça le problème. Tout le monde peut dire ce qu'il veut ». Ainsi, le maraîcher nous affirme que même si la confiance est établie entre les amapiens et lui, il ne renoncerait pas à son label bio, car « il faut toujours penser aux nouveaux » qui arrivent dans l'association et qui peuvent se questionner quant à la véracité de ses dires.

Lorsqu'on questionne Marcel sur les choses qu'il apprécie dans son métier, il reconnaît que « la satisfaction d'obtenir quelque chose sans intervenir et sans utiliser des produits chimiques dessus » est très importante pour lui, même si cela lui demande plus de travail. De plus les AMAP, lui a permis de développer son côté relationnel « Avant [dans l'agriculture conventionnelle] j'étais juste un numéro qu'on appelait. Maintenant je rencontre les adhérents. On discute sur la récolte, ce que qui va venir plus tard. Ce n'est plus pareil du tout. »

De plus, le maraîcher de l'AMAP souligne l'autonomie plus grande dont il jouit désormais. Avant d'entrer dans le circuit AMAP, il produisait seulement 2 produits alors que maintenant c'est lui qui choisit les cultures à mettre en place. « C'est sûr que c'est beaucoup plus de travail parce qu'il faut choisir les variétés, il faut les tester, il faut voir si ça convient aux amapiens, si nous on arrive à la faire produire. » nous dit-il, mais il nous avoue qu'il est très heureux d'être désormais plus autonome.

Enfin, l'agriculteur nous mentionne que grâce aux AMAP, il a atteint une certaine satisfaction sociale et financière qu'il n'aurait jamais pu avoir auparavant. « Si j'ai un problème, je sais qu'on m'épaule ». Concernant les aspects négatifs du métier d'agriculteur en AMAP, Marcel souligne notamment le problème que peuvent poser des consommateurs trop exigeants. Cela nécessite d'accorder du temps pour régler les conflits.

Nous nous sommes aussi penchés sur la question des revenus des agriculteurs en AMAP par rapport à ceux qui travaillent dans l'agriculture de masse. Marcel nous révèle que « quand je travaillais pour les grandes surfaces et les grossistes, je n'avais pas de revenu. J'étais en déficit. Quand je suis passé en panier, j'ai pu dégager des revenus, j'ai pu prendre des salariés, j'ai pu acheter des terres, une maison et du matériel. Il y a une certaine sécurité financière parce qu'on est rémunéré en début de mois. »

La première recommandation que nous a proposée Marcel pour améliorer le circuit AMAP c'est de donner davantage de pouvoir aux agriculteurs afin qu'ils puissent annuler un contrat avec un adhérent désagréable. « Il manque une certaine souplesse dans le contrat », nous raconta-t-il. Deuxièmement, il avance l'idée de rendre obligatoires toutes les cultures en AMAP biologiques. Enfin en troisième lieu, il souhaiterait instaurer des limites de distances entre chaque AMAP pour éviter d'éventuels conflits.

3.4 L'AMAP de Hyères-Les-Palmiers

Nous avons rencontré Isabelle Besse, une agricultrice à Hyères-Les-Palmiers, qui a commencé à travailler dans le circuit AMAP en 2005 et cela pendant environ trois ans. Pour des raisons personnelles, elle n'a pas voulu nous mentionner les causes qui l'ont poussé à quitter l'organisation des AMAP. Toutefois, elle continue à utiliser ce même système de vente de légumes c'est-à-dire par le biais d'un partenariat contractuel avec des consommateurs.

Avant de se lancer dans le circuit AMAP, Isabelle travaillait dans le marché des fleurs. Elle nous confia que puisque son mari opérait dans les pépinières de fleurs, ils trouvaient cela logique de monter une AMAP pour pouvoir s'entraider mutuellement et pouvoir profiter aussi du matériel agricole dont bénéficiaient à l'époque. Auparavant, Isabelle vendait ses fleurs directement à des grossistes tous les matins au cadran, c'est à dire par le biais d'un système d'enchères.

Nous nous sommes alors intéressés à sa relation avec les bénévoles et leur place dans son ancienne AMAP. Elle nous confia ceci : « Au début, il s'était monté un petit regroupement [...] interne, assez confidentiel qui s'occupait du calendrier, de récupérer des contrats pour qu'ils puissent me dégager de toute la partie administrative. Ça a très bien fonctionné. » Cependant, suite à des contrôles de la MSA (Mutualité Santé Agricole), elle et son mari ont dû mettre un terme aux activités des bénévoles sur son exploitation.

Pour tout de même fidéliser la clientèle, elle autorisait ses consommateurs à ramasser des plantes aromatiques lorsqu'ils venaient chercher leur panier.

Quant aux potentielles exigences des consommateurs, elle nous mentionna que « toutes les idées étaient les bienvenues pour planter de nouveaux légumes ou des légumes plus anciens », mais dans la limite du possible. « On n'a jamais été confronté à des choses difficiles. On faisait des réunions et on leur disait ce qu'on allait produire et à partir du moment où les gens voulaient qu'on plante des choses qui n'étaient pas possibles de planter, on expliquait le pourquoi du comment et ça s'est toujours très bien passé même [...] », nous dit-elle. Par la suite, l'agricultrice nous signala cela : « On a continué quand même dans ce système-là [AMAP], car il était confortable » du fait de l'existence d'un « noyau dur » et de « rentrées d'argent régulières ». Toutefois, elle et son mari ont réorganisé depuis la structure et la charte de son partenariat avec ses consommateurs.

Lorsqu'elle travaillait en AMAP, Isabelle ne labélisait pas ses produits et n'a jamais voulu obtenir cette certification, car elle trouvait ce label « très sectaire ». Suite à ces aveux elle nous livra ceci : « Je suis quelqu'un de très sincère et de très honnête donc je dis ce que je fais, je dis ce que je mets dans la terre. Ainsi j'ai instauré une confiance avec mes consommateurs et ça se passe très bien depuis des années comme ça. [...] Je suis absolument transparente, je suis un livre ouvert. » Nous l'avons alors interrogée sur la position des consommateurs quant à ce refus de labélisation. Elle nous répondit ce qui suit : « Ils me connaissent depuis tellement longtemps. Ils savent comment je travaille. Ils n'ont pas besoin de ce label-là déjà parce que la répercussion serait sur le prix de leur panier [...] Je ne vois pas l'intérêt bio. [...] J'utilise [parfois] des produits phytosanitaires certifiés bio, des engrais bio, mais pas de désherbant. »

Comme pour tous les agriculteurs que nous avons rencontrés, nous avons voulu savoir ce qui lui plaisait dans son métier ainsi que les côtés négatifs auxquels elle fait face. Sans surprise elle nous répondit que sa relation avec les consommateurs est ce qu'elle apprécie

principalement dans son métier. Toutefois elle avoue que ce lien fort avec eux est particulièrement fatigant : « C'est très agréable d'avoir une communication avec ces personnes, mais c'est très fatigant aussi parce qu'il faut être énormément disponible. Il faut toujours être de bonne humeur. Il ne faut jamais être fatiguée donc ça demande beaucoup d'effort [...]. » Elle ajouta aussi que l'autonomie dont elle jouit et le fait de planter en fonction du cycle des saisons sont des aspects très positifs de son métier. Néanmoins, l'agricultrice nous souligne que la météo méditerranéenne très capricieuse peut entraîner de gros problèmes au quotidien. Elle nous confia qu'elle a été inondée deux fois depuis qu'elle a commencé à travailler dans le secteur agricole. Elle avait perdu une grosse partie de sa production et ses amapiens de l'époque en avaient subi les conséquences. Elle reprit alors ceci : « C'est la fidélité envers ces gens-là qui ne nous ont pas lâchés, qui sont restés 6 mois sans avoir aucun légume qui nous a fait tenir. »

Quant aux recommandations qu'elle voudrait apporter au circuit AMAP, elle nous avança l'idée d'accorder plus de souplesse aux consommateurs qui ne peuvent pas venir récupérer leur panier. Désormais, de son côté, elle essaye au maximum « d'arranger les clients ». Voici ses pratiques : « Quand ils [ses consommateurs] partent en vacances ils nous le disent, et [...] ils récupèrent le panier quand ils reviennent de vacances. Ils ont jusqu'à la fin de leur contrat pour le récupérer. C'est moi qui m'arrange [...] Je suis très flexible, dans les horaires de distribution aussi. »

3.5 L'AMAP d'Ollioules

La dernière AMAP que nous avons visitée en France est « l'AMAP des Olivades » tenue par Denise et Daniel Vuillon. Ce couple d'agriculteurs est à l'origine du concept AMAP en France. Gentiment ils nous ont reçus sur leur exploitation pour réaliser l'entrevue.

Daniel et Denise travaillent en AMAP depuis 17 ans. Ils nourrissent aujourd'hui 150 familles et fournissent 10 restaurants de la région. Lorsqu'on leur demande si s'engager

en AMAP était pour eux une reconversion, Daniel nous répond ceci : « Avant de découvrir le concept des AMAP, on pratiquait une agriculture diversifiée, mais tournée vers des modes de commercialisation très différents qui allaient de la vente directe [...] à l'exportation [...], mais nous n'avions jamais trouvé un mode de commercialisation qui pérennisait notre activité. »

Du côté de la négociation des prix, il nous confia que « c'était de la discussion tous les jours. Il fallait d'abord être très bien informé sur les prix, les mercuriales² et ensuite il fallait négocier [...]. Ils avaient comme consigne de toujours baisser les prix, et même si c'était en dessous de nos coûts de production ça ne les dérangeait pas. [...] C'était toujours des transactions permanentes avec eux. [...]. De plus, il ajouta que « [les industriels] avaient beaucoup d'exigences de standardisation et dans les variétés. »

Quels ont été alors les principaux motifs qui ont contribué à vouloir développer le concept AMAP en France ? Il nous avança que « la recherche d'alternatives économiques » était une nécessité immédiate « car c'était une question de survie ». Lorsqu'ils ont démarré le système des AMAP, ils ont découvert « toutes ces facettes, tous ces côtés qui entourent cette alternative économique » qui assurent la viabilité de ce circuit. Selon eux, « aujourd'hui, ce système apporte des réponses à beaucoup de problèmes sociétaux portant sur les changements climatiques, sur la santé ou sur l'éducation [...] »

Concernant l'implication des amapiens dans ce système, Denise nous confia que dès le début de l'aventure « amapienne », avec son mari, ils faisaient comprendre que « la présence de l'amapien sur le lieu de travail est très importante [...], car elle apporte une petite aide ponctuelle » et qu'elle permet de se rendre compte de « la pénibilité du travail ». Elle rajouta qu'à ses débuts « ce qui a été compliqué c'est qu'une grande partie des membres avait des habitudes de consommation difficiles à changer [...], mais qui se sont estompées avec le temps. ». Le couple se rend compte qu'aujourd'hui que contrairement à leur début, ce sont désormais les consommateurs qui frappent à leur

² Bulletin reproduisant les cours officiels des denrées vendues sur un marché public

porte pour s'abonner aux paniers biologiques. Ce ne sont plus eux qui viennent les chercher.

« Les Olivades » s'est depuis quelques années écarté du circuit « AMAP en Provence » en raison de quelques différends qu'ils ont eus avec les autres fermes. De ce fait, Denise et Daniel ne sont pas contraints à labéliser leur culture en tant qu'agriculture biologique. Toutefois ils respectent toujours cette pratique. Denise reconnaît qu'aujourd'hui effectivement « pour qu'un produit soit commercialisé en bio », « le label c'est la transparence, c'est la traçabilité ». Mais de leur côté, ils sont « loin d'être dans ce système de commercialisation. » De plus, elle nous affirma qu'aucun de ses membres n'a jamais exigé un tel label, car « ils nous font confiance ». Ce « phénomène de proximité entre consommateur et producteur » explique en partie leur refus d'obtenir la certification biologique. Daniel ajoute que c'est principalement en raison de la rigidité du cahier des charges de l'agriculture biologique et du fait de l'omission d'éléments importants dans ce dernier que tous deux refusent d'obtenir ce label.

« [Les amapiens] peuvent poser toutes les questions et ils auront des réponses, ils peuvent venir nous voir travailler. [...] Quand il y a un problème avec les cultures, on le signale [...] On explique en permanence ce qu'on fait. [...] La confiance, ça se mérite et pour mériter la confiance il faut être totalement transparent [...] » nous raconte Daniel.

Nous nous sommes alors intéressés à ce qu'il leur plaisait et au contraire aux aspects négatifs auxquels ils font face dans le circuit AMAP. Pour Denise, c'est principalement « la relation directe » et la reconnaissance qui l'enthousiasme. Néanmoins elle ajoute cela : « C'est contraignant, on est engagé donc quand il y a des problèmes [...] c'est lourd, mais on a ces gens qui nous soutiennent économiquement et psychologiquement. Tout comme pour sa femme, Daniel apprécie « le côté convivial » de son métier. Cependant il nous mentionne qu'au niveau de la production ils se doivent de la « diversifier chaque saison ». Il nous assure qu'« il n'y a jamais moins de 10 produits dans les paniers pour éviter la monotonie de toujours devoir consommer a même chose ». Ceci

exige une certaine diversification qui demande de l'expérience. « Il y a ce côté économique, il y a ce côté social et il y a ce côté passionnant de toujours améliorer nos pratiques » qu'il apprécie beaucoup et également le fait de pouvoir « recréer des équilibres tels qu'ils existent dans la nature pour essayer de perturber le moins possible les équilibres naturels » même si cela leur demande beaucoup de savoir », nous narra-t-il. En poursuivant la conversation, avec étonnement, nous apprenons que le couple d'agriculteurs a été « menacé d'expropriation pendant 30 ans » par la communauté d'agglomération dans le but de faire passer sur leur terre une ligne de transport en commun. C'est alors grâce à la mobilisation des amapiens, que les autorités publiques se sont finalement rétractées.

Concernant les suggestions qu'ils avaient à proposer, Denise souhaiterait davantage « intégrer le producteur » dans le fonctionnement des AMAP. Selon elle c'est avant tout un partenariat entre les consommateurs et les agriculteurs et il est nécessaire pour elle que « le producteur soit aussi au centre du projet. » À cela, Daniel ajoute qu'« il y a 2 domaines dans lesquels il y a des progrès à faire. Premièrement, selon lui, il faudrait que les futurs jeunes qui s'engagent en AMAP soient mieux formés autour de stages, et cela sur une longue durée. De plus, d'après lui, « ces stages d'un an ou deux devront être pris en charge par la collectivité contre l'engagement du jeune à s'installer dans la commune ou il a été formé ». En second lieu, il avance l'argument qu'aujourd'hui il serait primordial de faire un inventaire des meilleures terres cultivables et de les classer « nourricière » à vie pour éviter « la spéculation immobilière sur ces exploitations ». « Le foncier agricole est de nos jours, compliqué à trouver notamment en zone périurbaine » nous dit-il.

3.6 Le CSA de Laval

A Laval, dans la province du Québec, existe la ferme « Jeunes au Travail » opérant sur le principe de panier biologique et chapeauté par l'organisme Equiterre. Cette exploitation, en plus de son engagement auprès d'une agriculture plus durable et

respectueuse de l'environnement, recrute des jeunes lavallois qui ont décroché du système scolaire. Après quelques emails échangés, nous avons pu rencontrer deux agricultrices travaillant auprès de cet OBNL, très intéressées à répondre à nos questions. Nous les appellerons Amélie et Sophie à nouveau pour des raisons de confidentialité. Toutes deux sont arrivées dans l'organisme il y a un an et elles occupent le poste de « coresponsable de la production » de la ferme. Sophie, titulaire d'un baccalauréat en psychologie, travaille dans le secteur de l'agriculture depuis seulement quatre ans. C'est une « reconversion » pour elle. Quant à Amélie, elle a eu une formation en Sciences politiques, mais progressivement dit-elle, elle s'est dirigée vers le milieu agricole par passion. « J'ai commencé à m'intéresser à l'agriculture un peu par hasard en faisant un été de travail volontaire au jardin de la Grelinette au Québec, qui fait de l'agriculture soutenue par la communauté. [...] C'était la première fois que j'avais de la facilité à me lever le matin pour aller au travail. [...] J'ai eu un coup de foudre pour l'agriculture [...] » nous raconta Sophie. Par la suite, elle a su qu'elle voulait réaliser cette profession, mais seulement à travers le circuit des CSA. Selon elle, cela permet de produire « une plus grande diversité de légumes » par rapport à si elle devait exercer ce métier en agriculture conventionnelle qui, de plus, serait « ennuyant au quotidien ».

Au fil de la conversation, nous avons appris que pour faire partie du réseau Equiterre, les fermiers qui voulaient s'engager dans le circuit CSA, se devaient d'obtenir la certification biologique de toutes les denrées qu'ils produisent et doivent la renouveler chaque année. Amélie nous confie que cela pose souvent de petits problèmes administratifs puisqu'à chaque nouveau légume qu'ils produisent ils seront considérés comme « bio » après le passage de l'inspecteur de contrôle. Sophie quant à elle, rajoute cela : « La certification [biologique] demande beaucoup d'exigences administratives. Il y a un débat en ce moment entre les agriculteurs pour savoir s'il y aurait la possibilité de rester « biologique » sans pour autant avoir la certification [...] », mais « ce n'est pas une contrainte pour nous d'être biologique. C'est un choix que la ferme a fait depuis longtemps ».

Comme pour tous les agriculteurs rencontrés, opérant via un système de panier, nous leur avons demandé quelles sont pour elles les valeurs ajoutées d'obtenir ce label bio alors qu'elles pourraient simplement continuer avec les pratiques agricoles dites « bio » sans devoir payer pour avoir la certification. Sophie s'inquiéterait plus des conséquences qu'entraînerait cette fin de labélisation par rapport au contrat avec le réseau Equiterre. Ce dernier se devra alors de mettre fin à ce contrat. « Si on quittait Equiterre, nous personnellement, on perdrait beaucoup de visibilité. Nos clients étant habitués à ce qu'on soit avec eux, ils se questionneraient beaucoup. C'est quand même très avantageux pour nous de se mobiliser à travers ce réseau-là [...] » nous répondit Sophie. Ainsi toutes deux n'envisagent pas la fin de la labélisation de leurs produits.

Pour Amélie, l'avantage du système CSA « c'est la relation directe avec les clients qu'on entretient. Effectivement on est dans une position où on peut se faire écouter et/ou diffuser nos idées et changer les perceptions des gens par rapport à ce qui est un bon légume, un légume qui est moche, mais qui est bon [...] et ça, c'est possible grâce à la relation directe avec les clients et donc par les paniers. Le fait de voir les clients toutes les semaines, parler des variétés, des problèmes qu'on a eus aux champs [...]. Le fait d'avoir les gens en face ça permet de répondre personnellement à leurs questions, à leurs inquiétudes. »

Du côté de Sophie, le métier d'agriculteur fait appel à beaucoup de compétences, « Ça demande énormément de logique mathématique de faire une production de légumes, car il faut calculer à quel moment vont être prêts tel ou tel légume ». Aussi, « ça fait appel à de la créativité [...], à de l'éducation populaire au niveau de la relation avec les clients. [...] » Selon elle, les épiceries nous ont tellement déconnectés de notre rapport avec la terre et « nous ont habitués à manger des légumes d'une seule sorte, d'une seule couleur, d'une seule saveur. » Elle rajoute ceci : « On essaye de faire de l'éducation, mais c'est vrai que les clients ont aussi leur demande. [...] On est contraint à ce niveau-là de donner des légumes qui ressemblent à ce que les gens veulent avoir. [...] »

Ainsi en permanence ils se doivent de prendre en considération les attentes de ses consommateurs. Il y a un « coût en salive » qu'il faut considérer dans leur choix. « Il y a quelque chose de super stimulant et d'agréable là-dedans [en agriculture], mais il y a [...] aussi une charge de travail additionnelle », nous dit-elle en faisant référence aux transactions répétitives avec les consommateurs du fait de leur proximité importante avec eux.

Concernant les recommandations qu'elles pourraient apporter, Sophie nous signale que la réflexion du partage des risques entre les consommateurs et les agriculteurs dans ce mode de commercialisation tend à dériver de ses principes d'origine notamment du fait de « l'apparition sur le marché de paniers constitués de légumes qui viennent d'ailleurs » qui reposent sur des valeurs « très loin de la réflexion qu'Equiterre avait eue à la base, c'est à dire une communauté main dans la main ensemble, solidaire entre agriculteur et consommateur. [...] Le bio est devenu de plus en plus populaire avec des standards de qualité de plus en plus élevés ce qui fait que c'est compliqué aujourd'hui de faire le métier d'agriculteur en faisant des paniers bio [...] parce que les attentes des consommateurs ont changé ces 10 dernières années ». L'agricultrice nous explique que les consommateurs sont de plus en plus capricieux au niveau de la variété des légumes qu'ils mangent. Or elle nous souligne qu'il y a un savoir-faire différent pour chaque légume qu'un agriculteur veut faire pousser.

Elle continue sa réflexion en nous confiant qu'elle souhaite que ses consommateurs soient plus des partenaires que de simples clients. Elle ne serait pas contre l'idée de faire participer davantage ses consommateurs à la ferme, comme le font les amapiens en France, mais elle souligne que « c'est effectivement contraignant pour un agriculteur [...]. C'est énormément de travail d'avoir des bénévoles ce n'est pas forcément aidant. ». Ainsi d'après elle, une trop forte implication de ses consommateurs sur son exploitation pourrait être contre-productive du fait de leur manque d'expertise ou de la nécessité de devoir éventuellement les former.

En deuxième lieu, Sophie nous mentionne qu'il faudrait « une meilleure compréhension, de la part de la population », du métier d'agriculteur et « d'une meilleure conscience générale de la valeur des légumes ». Enfin, elle termine l'entrevue en soumettant l'idée que cela devrait être les agriculteurs qui ne pratiquent pas une culture biologique qui devraient payer un « label non bio » et non l'inverse.

3.7 Le CSA de Bedford

Nous avons rencontré Aurélien Pochard, fermier aux « Jardins du chat noir » dans la ville de Bedford au Québec. Auparavant, ce jeune français travaillait dans le milieu du spectacle en tant qu'éclairagiste à Montréal. Toutefois avec le temps, lui et sa conjointe ont voulu se réorienter et faire autre chose professionnellement. Ils sont alors allés travailler dans des fermes opérant autour des principes du CSA. De fil en aiguille nous dit-il, ils se sont retrouvés à démarrer leur propre projet.

Cela fait déjà plus de deux ans que le couple s'est lancé dans les paniers biologiques. Comme pour beaucoup de ces fermes, « Les jardins du chat noir » sont chapeautés par l'organisme Equiterre. Comme nous l'avons mentionné, ce dernier exige que les produits vendus par les fermes soient certifiés « biologiques ». L'exploitation d'Aurélien et de sa conjointe est « en voie de certification ». Toutefois, l'agriculteur nous assure que depuis qu'ils ont acquis leurs terres, ils utilisent les méthodes de l'agriculture biologique dans le but d'obtenir le label biologique en août 2018. Certifier ses produits était certes un critère d'entrée pour faire partie du réseau Equiterre, mais Aurélien nous souligne qu'« il y avait un côté plus idéologique, philosophique de le faire en bio. »

Lorsqu'on lui demande ce qu'il pensait de la nécessité d'obtenir la certification bio lorsqu'on privilégie un circuit direct entre les agriculteurs et les consommateurs, il nous répond ceci : « On connaît une ferme [...] qui après 30 ans d'existence, a fait un referendum auprès de ses membres [ses consommateurs] pour savoir s'ils voulaient

garder le label bio, car elle ne voulait plus faire les papiers. A l'unanimité les gens ont accepté ». Le jeune agriculteur reconnaît que lorsqu'il y a une « traçabilité quasiment sans filtre » effectivement, le label « bio » peut s'avérer être non pertinent. Cependant pour eux « c'est important d'être en bio dès le début, car ça simplifie la communication avec nos membres. Les gens sont familiers avec le concept de certification biologique, ça les rassure et ça veut dire qu'on passe moins de temps à expliquer des choses [...] ». »

Pour Aurélien le fait de ne pas travailler pour un patron ou pour une patronne, de ne pas recevoir d'ordre de qui que ce soit, d'être autonome, et d'être responsable de ses propres revenus sont les aspects qu'il apprécie le plus dans son métier. Aussi, il mentionne à quel point pour lui c'est agréable d'être davantage exposé à la nature tout en insistant encore une fois sur le fait que « c'est surtout l'indépendance qui est importante [...], ne pas avoir des négociations avec les industriels » qui le motive tous les jours.

De plus pour lui et sa conjointe, le mode de commercialisation par les paniers biologiques « donne une certaine sécurité bien plus que n'importe qui d'autre en agriculture. [...] En moyenne, quand on vend 10\$ de légumes on peut espérer mettre 4\$ ou 5\$ dans sa poche ce qui est très élevé. J'ai parlé avec des gens qui travaillent en industrie et c'est plutôt entre 1\$ 1,5\$ [de bénéfice]. On est capable de chercher beaucoup plus de la valeur du travail qu'on a accompli que si on avait plein d'intermédiaires [...] On a l'impression que la valeur de notre travail est vraiment rétribuée ce qui est très important. »

Nous avons voulu savoir ce qu'il pensait de la relation que lui et sa conjointe entretenaient avec ses consommateurs. Sans surprise il nous répondit ceci : « [...] C'est super important parce qu'on a une conscience aiguë de la satisfaction que procurent nos produits [...] ». Aurélien ne cache pas le bonheur que lui procurent les échanges qu'il a avec ses membres. Il met l'accent aussi sur le volet pédagogique qui est présent dans ce système de panier biologique. En effet, il passe beaucoup de temps à conseiller ses clients quant à la préparation que nécessite tel ou tel légume, ou à simplement les éduquer sur les variétés qu'il produit. « Quand les gens achètent nos paniers, ils n'achètent pas seulement des

légumes [...] ils achètent un lien privilégié avec la campagne et ils achètent des informations », nous raconte-t-il.

Néanmoins, il nous mentionna, comme pour beaucoup des agriculteurs que nous avons rencontrés, cette phrase : « Je pense que c'est important que les gens comprennent que lorsqu'ils paient un panier, ils ne paient pas juste pour des légumes, mais pour tout le service qui vient avec : la livraison, la conversation ». D'après lui, être proche de son fermier, « savoir le travail qui vient derrière », ça aide les consommateurs « à visualiser et à mieux valoriser le produit. Il y a une vraie valeur ajoutée au produit. »

Toutefois il souligne que cette forte relation avec le client peut, à un certain niveau, avoir des répercussions négatives. Il nous raconta que lorsqu'il travaillait auparavant pour d'autres fermes qui fournissaient des légumes pour des dizaines de clients, il avait rencontré des membres très exigeants. Cependant même si c'est exigeant en termes de communication, de déplacements qu'ils réalisent, de temps accordé sur les lieux de livraison, le système des CSA apporte selon lui, une certaine satisfaction grâce à la connexion qu'il construit avec ses consommateurs. De plus, ils voient dans les critiques une façon de s'améliorer. Il releva que « si un client nous revient en nous disant que le produit n'était pas bon, cela nous force à vérifier si sa remarque était légitime. Tandis que dans une chaîne complexe, tu n'as aucune idée si les gens ont aimé ». Ainsi pour Aurélien, la proximité améliore la qualité des produits.

Du côté des suggestions et des recommandations, c'était plus compliqué pour lui d'y répondre du fait du peu de recul qu'il avait dans la profession. Toutefois en premier lieu, l'agriculteur souligne le travail important que fournit l'organisme Equiterre, lui permettant de le dégager de beaucoup de tâches.

Aussi d'après Aurélien, en raison du climat rude canadien, il serait judicieux de développer davantage l'entraide entre les fermes montréalaises. La majorité d'entre elles vendent seulement leurs paniers durant la saison estivale, car elles ne détiennent pas de chambre froide pour stocker la production excédentaire. Ainsi un organisme a proposé de réunir

quelqu'une des fermes du réseau Equiterre, qui ont des infrastructures adéquates permettant de conserver les denrées, pour constituer des paniers en hiver. D'après Aurélien, il est primordial d'accélérer ce projet.

Concernant une implication potentielle de bénévoles sur sa ferme, Aurélien répond que « c'est difficile de gérer des gens qui ne savent pas nécessairement ce qu'ils font. Ça demande quasiment autant d'énergie de gérer plusieurs personnes, de leur dire quoi faire que de le faire soit même. [...] Je pense que ça marcherait pour de grands projets, des trucs où la tâche est assez simple et est facilitée par la présence de nombreuses personnes. » Aurélien nous dit tout de même qu'il aimerait un peu plus faire des activités non agricoles avec ses membres. « Ils ont déjà le lien avec nous, ça me paraît essentiel qu'ils puissent voir la ferme, voir comment ça pousse, visualiser [...]. Ça crée un attachement beaucoup plus fort, ça crée une connexion », nous confie-t-il.

Enfin, Aurélien nous montra son inquiète concernant le profil des CSA au Québec. « Il y a 20 ans quand les paniers bio ont démarré, il y avait un côté comme les AMAP en France, il y a un côté quasi militant. » Selon lui, aujourd'hui le profil des consommateurs a évolué. Les personnes n'ont plus les mêmes préférences et tolérances que leurs aînés concernant l'aspect, le goût des légumes. « En 20 ans, le niveau de compétence des maraîchers a augmenté, mais les exigences des clients qu'on vient chercher maintenant ne sont pas les mêmes que celles qu'avaient les activistes qui étaient là au début ». Les clients ciblés par les fermes appartenant au système CSA sont plus exigeants qu'auparavant.

Chapitre 5

Analyse des coûts de transaction

5.1 Les coûts de transaction

5.1.1 Les coûts de transaction ex ante

5.1.1.1 Les coûts de contrat

Les économistes, les avocats ainsi que toutes les autres professions ayant un intérêt dans l'utilisation des contrats s'accordent pour dire que l'élaboration et la mise en application de contrats complexes sont très coûteuses (Williamson, 1981).

Lorsqu'on élabore des contrats, il est nécessaire de considérer l'ensemble des éventualités qui pourraient se produire. Cependant, cet exercice peut être très coûteux pour les contractants. Effectivement, la rédaction de contrats trop complexes et précis requiert du temps et beaucoup de négociations. Aussi, lorsque l'acte juridique est rudimentaire et présente alors peu de clauses pour se prémunir de quelconques éventualités, il peut entraîner des coûts pour les contractants, car les objectifs du contrat peuvent ne pas être atteints ou le seront, mais avec difficulté. Le contrat incomplet se présente alors comme la meilleure solution pour organiser les échanges économiques. Cependant, rédiger, élaborer et appliquer des contrats reste coûteux pour les contractants.

Effectivement, il existe des coûts de contrat entre les agriculteurs et les consommateurs lorsqu'ils s'engagent en AMAP ou dans un CSA. Ces coûts-ci n'existent pas dans les autres modes de commercialisation. Lorsqu'il y a un intermédiaire entre les agriculteurs et les consommateurs, les deux parties ne sont plus liées mutuellement autour d'engagements. Généralement, les paysans réalisent des contrats avec des grossistes ou des industriels,

mais les consommateurs ne sont aucunement soumis à de tels accords légaux avec eux. Par ailleurs, certains agriculteurs choisissent de ne pas avoir recours à des intermédiaires et vendent directement leurs produits auprès des consommateurs (vente directe à la ferme, sur le marché, etc.). De nouveau, aucune rédaction de contrat n'est nécessaire pour faire passer le produit de la main de l'agriculteur à celles de ses clients. Il y a donc un coût de rédaction de contrat qui s'ajoute lorsqu'on opère en AMAP ou en CSA.

5.1.1.2 La rigidité des contrats et l'amplification des transactions

a. La fréquence des échanges

Nous nous sommes aperçus que les contrats de ces systèmes de circuits directs connaissent certaines rigidités. En premier lieu, les distributions de paniers se font généralement chaque semaine. Contrairement à d'autres modes de commercialisation de produits frais, il est impossible d'étaler dans le temps les visites pour récupérer le panier. Les transactions entre les consommateurs et les agriculteurs se font alors très régulièrement et en raison du contrat elles ne peuvent être réduites bien que cela pourrait optimiser les échanges. En second lieu, la durée des contrats (3 à 6 mois au Québec et environ 6 mois en France) peut poser un problème aux consommateurs et/ou aux agriculteurs qui souhaiteraient mettre fin à cet engagement contractuel.

b. L'incertitude concernant le profil des contractants

Egalement, même si la signature du contrat engage les consommateurs à respecter les clauses qui y figurent (venir chaque semaine chercher son panier, accepter la possibilité de récurrence de certains légumes ou au contraire, la pénurie de d'autres, etc.), comme nous l'avons mentionné plus haut le contrat reste tout de même incomplet. Il peut y avoir un manque d'informations concernant le profil des futurs consommateurs pouvant alors être problématique pour l'agriculteur. Ainsi devoir contracter avec une personne dont on ne connaît ni son caractère ni ses attentes précises peut donner lieu à des transactions répétées avec elle si celle-ci n'est pas satisfaite du bien ou service produit. Ces situations

lorsqu'elles se réalisent, se montrent très coûteuses en termes de temps pour l'exploitant.

Marcel, le maraîcher de l'AMAP de Sanary-Sur-Mer, nous avait fait part de sa volonté d'accorder plus de pouvoir aux agriculteurs pour qu'ils obtiennent le droit de mettre un terme à certains contrats. Effectivement, même s'il soulignait qu'en douze ans dans le circuit AMAP il n'avait rencontré que très peu de membres non en accord avec les principes de l'association, il nous confiait que devoir s'entretenir régulièrement avec ces personnes pour se justifier quant à la diversité des produits récoltés par exemple ou par rapport à leur aspect gustatif, lui demandait davantage d'énergie. La rigidité des contrats amplifierait et accroîtrait alors les transactions entre les agriculteurs et les consommateurs guères satisfaits des méthodes entreprises par les paysans ou mécontents quant à l'organisation de l'AMAP. En autorisant l'agriculteur à mettre fin au contrat de certains consommateurs considérés trop exigeants ou ne pouvant se conformer à la philosophie du circuit AMAP, cela mettrait donc fin à ces transactions incessantes avec ces amapiens capricieux.

5.1.1.3 Les coûts de prospection de nouveaux partenaires agricoles

La prospection est considérée comme une forme de coût de transaction puisque pour mettre en relation deux parties autour d'un contrat, des coûts de recherche doivent être subis.

Chaque AMAP est présidée par une personne en charge de trouver de nouveaux partenaires agricoles ainsi que de nouveaux amapiens. Depuis quelques années, le système AMAP s'est grandement popularisé et comme nous le mentionnait Denise Vuillon, l'agricultrice initiatrice du circuit AMAP en France, cela a facilité la recherche de nouveaux consommateurs. Ce coût de prospection est néanmoins encore présent pour les agriculteurs qui sont engagés que depuis peu dans le circuit. La présidente de l'AMAP

de Sanary-Sur-Mer nous mentionnait qu'elle se devait de trouver régulièrement d'autres partenaires agricoles afin de diversifier les produits vendus par l'AMAP. Cette tâche qu'elle qualifiait de « chronophage » nécessite de chercher des agriculteurs potentiellement intéressés à entrer dans le système AMAP et à les contacter. Par conséquent, la recherche de nouveaux agriculteurs et consommateurs, désireux de faire partie du système AMAP, requiert du temps et s'apparente alors à un coût de prospection. Par la suite s'ajoutent des coûts de négociation entre les parties.

5.1.1.4 Les coûts de négociation

Pour mener à bien une contractualisation, des négociations sont nécessaires. Cependant, elles représentent un coût important pour les parties qui s'engagent derrière cet accord juridique si elles s'inscrivent trop longuement dans la durée. Le temps alloué à cette négociation correspond à un coût d'opportunité. En effet, le processus de négociation entre en concurrence avec le temps que la personne pourrait allouer à une autre activité.

a. Les coûts de négociation avec les partenaires agricoles

Comme nous l'avons décrit auparavant, suite au processus de recherche de nouveaux partenaires agricoles, l'étape des négociations s'ensuit entre ces derniers et le président de l'AMAP. A titre d'exemple, avant d'accepter de collaborer avec l'AMAP de Sanary-Sur-Mer, Marcel, le maraîcher, a discuté longuement et à maintes reprises avec le président de l'époque concernant le fonctionnement de l'association. Ces négociations représentent un coût de transaction important à considérer.

b. Les coûts de négociation entre agriculteurs et consommateurs

En ce qui concerne le contenu du panier, quelques agriculteurs ont fait le choix de s'entretenir de temps en temps avec leurs consommateurs avant la récolte pour se mettre d'accord sur les denrées à produire. Cependant, comme nous l'avait mentionné Isabelle de l'AMAP de Hyères-Les-Palmiers ainsi que le maraîcher Marcel de l'AMAP de

Sanary-Sur-Mer, dans la majorité des cas les négociations avec leurs consommateurs n'étaient pas un frein dans leur travail. En effet, dans la mesure où les consommateurs prennent très peu part à la négociation du mode de production choisi par l'agriculteur, ils ne peuvent imposer leurs sélections de denrées et ainsi limitent la probabilité de rentrer dans de longs débats avec le maraîcher. Bien que l'agriculteur ait souvent le dernier mot dans ces négociations, ce processus d'entente entre les parties existe certes dans les circuits longs, mais pas directement entre les agriculteurs et les consommateurs.

5.1.1.5 Les coûts de la certification biologique

Comme pour tout agriculteur voulant cultiver des produits biologiques, il y a des coûts de certification et de contrôle à subir. En effet, pour obtenir la labélisation « AB » en France ou par exemple « ECOCERT » au Canada, les agriculteurs sont amenés à respecter un cahier des charges tout en subissant régulièrement des contrôles sur leur production et des vérifications administratives. Les coûts de certification et de contrôle correspondent ainsi à des coûts institués par le marché et reposants sur l'intervention de tiers.

Pour pouvoir produire en AMAP de Provence ou dans un CSA au Québec, la certification biologique « AB » est exigée. Des agents responsables du contrôle et du respect des normes biologiques rencontrent alors les agriculteurs pour s'assurer que les normes biologiques sont respectées. Ce contrôle régulier est un coût de transaction subi par le paysan. Toutefois, certains agriculteurs rencontrés dans le système de « panier bio » choisissent de ne pas labéliser leur production. Leurs consommateurs leur accordent une telle confiance que la démarche de labélisation n'est pas pertinente à leurs yeux. Cet aspect de confiance sera développé plus tard. Par ailleurs, nous avons aussi relevé l'existence d'un certain contrôle opéré cette fois-ci par les adhérents en AMAP. La présidente de l'AMAP de Sanary-Sur-Mer nous a souligné que les visites annuelles de l'exploitation agricole permettent à la fois de créer un premier rapprochement entre les

nouveaux amapiens et l'agriculteur, mais aussi permet aux consommateurs de vérifier visuellement et par eux-mêmes qu'aucun produit chimique n'est utilisé sur les terres.

5.1.2 Les coûts de transaction ex post

5.1.2.1 Les coûts liés à un accès difficile à l'information et à son partage

Lorsqu'on fait référence à la rationalité limitée, on présuppose que les agents ont une capacité cognitive restreinte. Pour accéder aux informations, ils vont alors soit se renseigner par eux-mêmes et de ce fait subiront entièrement le coût de recherche, soit ils se tourneront vers une personne tierce qui supportera de ce fait une partie du coût. Si ce dernier choix est retenu, cela engendrera des coûts de transactions pour l'agent qui va partager ses informations. En effet, il devra allouer une partie de son temps personnel à répondre aux questions de l'autre agent et donc sera amené à avoir de nombreuses transactions avec lui.

Effectivement, nous avons remarqué que c'est après les échanges avec les consommateurs, lors de la distribution des paniers, que les coûts de transaction liés au difficile accès à l'information étaient importants. Aurélien, l'agriculteur opérant dans le système de CSA de Bedford, nous confiait qu'il passait beaucoup de temps à conseiller ses clients quant à la préparation des légumes, ou à les éduquer sur les variétés qu'il produit. En effet, d'après lui, les prix des paniers ne doivent pas simplement prendre compte des coûts de production, ou du montant excédentaire permettant au paysan d'obtenir un salaire décent, mais également doivent intégrer le coût de transfert des informations. La surprise du contenu des paniers dans le système des AMAP et des CSA amène aussi plus souvent le consommateur à faire des recherches sur la préparation ou sur la conservation du fruit ou légume. A contrario, dans les circuits longs, les consommateurs achètent généralement des produits qu'ils connaissent. Il y a ainsi un coût de partage de l'information subi par l'agriculteur et un coût d'accès à l'information

subi par le consommateur. Ces types de coûts de transaction sont quasi inexistant dans les circuits longs.

5.1.2.2 Les coûts de formation des bénévoles

Former un individu pour qu'il acquière une certaine expertise dans un domaine précis requière du temps, de l'énergie et peut parfois être contre-productif si l'individu réalise mal sa tâche. La formation peut très vite se transformer en un coût de transaction dans la mesure où le formateur devra expliquer plusieurs fois les mêmes directives avant que l'agent intègre entièrement l'information.

Contrairement au Québec où les consommateurs des CSA n'ont aucune obligation de prêter main-forte aux agriculteurs, les amapiens en France sont invités de temps en temps à venir aider les paysans en AMAP. Ce principe d'entraide entre le paysan et le consommateur a été conçu pour rapprocher les deux parties et pour tisser un lien plus étroit entre elles. En revanche, la participation d'individus qui ont très peu de compétences commerciales ou d'expériences agricoles peut être vécue comme un fardeau pour le producteur. Lors de l'entrevue avec l'agriculteur Aurélien, celui-ci nous relatait que certains bénévoles, du fait de leur faible connaissance du métier, ont par le passé ruiné quelques parcelles de production. Auparavant les agriculteurs que nous avons rencontrés, prenaient du temps pour former leurs bénévoles, mais désormais ils délèguent aux amapiens seulement des activités exigeant peu de savoir-faire.

5.1.2.3 Le problème d'aléa moral

Comme précédemment soulignée, la théorie économique néo-institutionnelle fait mention d'une possibilité d'opportunisme de la part des individus. Ce comportement peut se révéler avant la signature du contrat (la sélection adverse) ou après avoir signé l'engagement juridique. Pour cette dernière situation, on parlera alors d'aléa moral. En effet, après la signature du contrat, si la transaction se déroule dans la durée, un des

contractants peut alors considérer que les termes de l'accord juridique ne lui sont plus favorables. Cet agent n'ira pas jusqu'à rompre le contrat, cependant il ne fournira pas toute l'énergie nécessaire pour que le contrat se réalise bien. A contrario, cette réflexion sur le problème d'aléa moral ne se pose pas lorsque les échanges se font immédiatement. La personne achète le bien dès qu'elle le désire et l'obtient immédiatement. Dans ce cas, la transaction est réduite dans le temps, un quelconque comportement opportuniste ne peut se développer. Toute la question est de savoir comment les échanges peuvent être gérés lorsqu'ils s'inscrivent dans la durée pour limiter ce comportement opportuniste (Gomez).

A notre grande surprise, lorsque nous avons mené nos entrevues auprès des consommateurs en AMAP et en CSA aucun d'entre eux ne nous a fait part d'une quelconque crainte concernant la possibilité que les agriculteurs dans ces circuits fassent preuve d'un comportement opportuniste. En clair, on nous n'a jamais fait mention d'un potentiel problème d'aléa moral de la part du paysan.

Bien que jamais abordé, il est tout de même possible que les agriculteurs dans ces circuits directs ne s'impliquent pas au maximum dans leurs tâches agricoles. Ce problème d'aléa moral représenterait un risque pour le consommateur. Au contraire, il se peut que ce soient plutôt les bénévoles qui ne soient pas entièrement impliqués dans leurs actions. Même si le sentiment d'appartenance à la communauté reste fort, à plusieurs reprises il nous a été souligné que la participation des bénévoles n'était pas aussi forte que ce qu'espéraient les agriculteurs. Cependant, bien que le manque d'implication des consommateurs ne nous ait jamais été rapporté comme un problème majeur au sein de l'association, il s'apparente tout de même à un problème d'aléa moral. En effet après la signature du contrat, du fait de l'absence de quelconque contrainte, il semblerait que certains bénévoles, à faible mesure, ont fait preuve d'opportunisme et n'ont mis que très peu d'effort dans l'AMAP.

5.1.2.4 Les coûts d'organisation

Ronald Coase (1937) considère que dans une organisation il faut prendre en compte les coûts qui sont liés à la coordination et à l'organisation de l'entreprise. Ces coûts sont considérés comme des coûts de transaction puisque dans le cadre d'un échange contractuel, les contractants sont parfois amenés à réaliser régulièrement des transactions entre eux. Au fur et à mesure que les transactions se multiplient, ces échanges peuvent être très vite contre-productifs.

La charte d'engagement dans une AMAP exige que le producteur organise de façon régulière des réunions dans le but d'entretenir à la fois la confiance avec ses consommateurs, mais aussi développer une certaine proximité avec eux.

De nombreuses activités de ce genre sont requises pour que l'agriculteur arrive à obtenir la confiance de ses consommateurs. À titre d'exemple, une visite des terres et de l'exploitation doit être organisée annuellement. Cela permet, dans une ambiance conviviale, de renforcer les liens avec les amapiens, de faire le bilan sur le fonctionnement de l'AMAP et également établir à certains ajustements tout en apportant des idées nouvelles sur les projets à venir. Ces coûts d'organisation cités plus haut se présentent comme un coût d'opportunité pour le fermier. Il y a un coût à passer du temps à cultiver ses relations avec ses clients plutôt qu'à cultiver ses terres.

5.1.2.5 Les coûts de proximité avec les adhérents

Les coûts de transaction s'accroissent à mesure que les interactions se répètent. Ainsi dépendamment de la forme d'organisation que nous privilégions, les transactions entre les différents contractants peuvent être plus ou moins importantes et de ce fait peuvent plus ou moins largement empiéter sur la productivité de l'organisation.

Comme souligné ci-dessus, les systèmes de circuit direct permettent de resserrer les liens entre les agriculteurs et ses consommateurs. Cependant, cette proximité entraîne également un coût pour les paysans. Suite aux entrevues réalisées, nous avons remarqué que les interactions entre les producteurs et les consommateurs dans les AMAP et les CSA sont plus nombreuses que dans d'autres formes de commercialisation. Puisqu'il n'y a aucun intermédiaire entre les deux parties, l'agriculteur se doit de répondre en permanence aux exigences des consommateurs, être à leur écoute et répondre à leurs éventuelles questions lors du jour de la distribution du panier. Il endosse à la fois le rôle d'agriculteur, mais aussi de « responsable du service à la clientèle ». L'ensemble des paysans interrogés nous a fait part de l'existence de ce « coût de proximité » qu'entraîne une commercialisation directe de ses produits.

5.1.2.6 L'absence de standardisation des produits et les coûts de négociation avec les consommateurs

Pour des questions de rentabilité, l'industrialisation de l'agriculture a amené à standardiser l'ensemble des fruits et légumes que nous achetons dans nos grandes surfaces. Avant la signature définitive du contrat, des négociations sont entreprises entre les agriculteurs et les distributeurs concernant la forme, le poids ou encore le calibre des produits frais qui seront produits. Ce coût de transaction ex ante est bel et bien absent du système des AMAP ou de celui des CSA, mais toutefois toutes ces négociations en rapport avec l'aspect physique du produit se font avant que la récolte ne soit entamée et permettent de surcroît d'économiser sur d'éventuels coûts de négociation plus coûteux qui se feraient après la transaction. Effectivement, contrairement à d'autres secteurs d'activité, l'industrie agricole ne peut être observée du même œil lorsqu'on s'attarde sur le problème des négociations entre les différents contractants. Les biens vendus dans cette industrie sont des denrées fraîches et de ce fait, périssables. Toutes les négociations après que les produits soient sortis de terre sont très coûteuses dans la mesure où si elles s'ancrent trop longtemps dans la durée, les fruits et légumes pourraient ne plus être

commerçables. Par conséquent, les parties s'assurent avant la signature du contrat de transmettre toutes leurs exigences afin d'éviter que des produits non conformes à l'industrie ne soient jetés après qu'ils soient récoltés. Un tel scénario s'il advenait à se réaliser, serait très coûteux pour les contractants.

Du côté des AMAP ou des CSA, comme nous l'avait partagé les agriculteurs rencontrés, il n'y a aucune négociation avant la signature du contrat entre les consommateurs et les producteurs concernant l'aspect visuel et physique des denrées produites. Nulle standardisation n'est requise. En revanche, dans la mesure ou le contenu du panier est une surprise chaque semaine pour les consommateurs, certains d'entre eux peuvent ne pas être satisfaits en allant récupérer son panier et se devront alors se tourner vers l'agriculteur pour lui faire part de ses critiques. D'après les agriculteurs avec qui nous avons réalisé les entrevues, il est rare que les consommateurs ne soient pas satisfaits des produits à tel point qu'ils entreraient dans de longues négociations avec le producteur. Cependant, ce système de panier a ouvert tout de même la porte à de tels scénarios et qui peuvent s'avérer être très coûteux pour le paysan s'ils se réalisent.

Toutefois, il est à noter que même si des négociations se poursuivent *ex post* et se montrent plus coûteuses pour les contractants, ce coût pourrait être compensé par la réduction des coûts de production dont jouissent les agriculteurs des circuits courts. Effectivement, contrairement aux règles d'uniformisation fixées en agriculture conventionnelle, les produits vendus en AMAP et en CSA ne sont pas soumis à des normes de standardisation et sont de ce fait tous commercialisables. A l'inverse du circuit agricole conventionnel, ces systèmes ne connaissent alors aucune perte qui serait liée à un défaut physique de la denrée.

5.2 Economie de coûts de transaction

Néanmoins, ce modèle socio-économique alternatif ne génère pas que de nouveaux coûts de transaction. L'émergence depuis le début du XXI^e siècle de ces systèmes de partage

de risque nous laisse penser que des économies sur les coûts de transaction ont été réalisées. Nous les présentons ici.

5.2.1 Le circuit direct

Lorsque nous avons effectué les entrevues auprès des agriculteurs qui travaillaient auparavant dans le système agricole conventionnel, tous nous ont souligné l'autonomie plus grande dont ils bénéficient désormais avec les circuits directs. Cette plus grande liberté dans leur quotidien a été provoquée par la disparition de tous les intermédiaires qui les séparaient des consommateurs. Au-delà de l'indépendance plus grande dont ils profitent dorénavant, l'absence de tierces parties dans le processus de distribution a éliminé l'ensemble des transactions qui subsistaient entre les agriculteurs et les consommateurs. Effectivement, la charte amapienne ainsi que les principes sur lesquels repose le système de CSA stipulent que tous les producteurs se doivent de produire et distribuer par eux-mêmes les denrées alimentaires sans qu'aucune autre personne n'intervienne dans le processus (mis à part les bénévoles s'il y a lieu). En revanche, en agriculture conventionnelle les étapes entre la production et la distribution des denrées, sont généralement assignées à des sous-traitants. Les produits des fermiers sont vendus à des grossistes qui eux-mêmes vont les vendre, transformés ou non, à des détaillants. De ce fait, en règle générale le circuit direct est le système qui minimise le nombre de transactions entre différentes parties puisque les échanges se font directement du producteur au consommateur. De plus, ce lien direct permet aux consommateurs d'avoir un accès direct à l'information lorsqu'un problème surgit sur l'exploitation.

5.2.2 L'économie de la recherche d'informations et de coûts de négociation

Les processus de recherche d'informations ainsi que de négociations représentent des coûts de transaction qui apparaissent lorsqu'un engagement contractuel est signé entre

plusieurs parties. Des négociations importantes et récurrentes et une recherche d'informations qui s'intensifie pourraient être très nuisibles au quotidien pour l'entité.

Nous avons souligné ci-dessus que les circuits agricoles directs permettaient de réduire le nombre d'échanges entre les différentes parties de la chaîne de distribution du secteur. De plus, l'importante autonomie qu'assurent les AMAP et les CSA aux agriculteurs se retrouve également dans le choix des variétés qu'ils produisent et dans le montant auquel ces denrées seront vendues. En effet, comme nous le relatent les agriculteurs d'Ollioules et de Sanary-Sur-Mer qui ont travaillé en agriculture intensive pendant plusieurs années, le système AMAP leur a permis d'éliminer toutes les négociations quotidiennes qu'ils menaient avec les industriels. Effectivement, même si les nouvelles technologies, comme l'avènement d'internet, ont permis de diminuer les asymétries d'information qui existaient par rapport au niveau quotidien du cours des matières premières, les négociations entre les agriculteurs interrogés et les industriels persistaient. En effet, dans la mesure où le prix des denrées dans l'agriculture intensive était soumis à la loi de l'offre et la demande les échanges entre les deux parties se faisaient régulièrement. Le nombre d'interactions ainsi que le temps qui était consacré à ces échanges étaient importants. Par conséquent, le système de circuit direct fait à la fois disparaître les coûts de recherche d'informations quant aux tarifs mondiaux des denrées alimentaires, mais également les coûts de transaction liés aux diverses négociations sur les prix auxquels les produits agricoles allaient être achetés par les grossistes.

5.2.3 La confiance

Le développement de la réflexion sur les modes de coordination ainsi que l'accroissement de différentes formes d'arrangements contractuels (alliances, accords de coopération) ont favorisé le retour sur la scène théorique de la notion de confiance (Mangematin, 1998). Néanmoins dans le domaine de la science économique ce concept n'est pas nouveau. C'est l'économiste Arrow qui dans son livre « The limits of organization » (1974)

considérerait déjà la notion de confiance comme un principe au cœur des institutions invisibles. Contrairement à ce qu'avancait Williamson (1993), très critique à l'égard de la notion de confiance en économie, la décision d'accorder sa confiance à un individu ou à plusieurs individus n'est pas seulement motivée par un calcul de risque/opportunité. L'étude que nous poursuivons démontre effectivement un contre-exemple de ce que l'économiste avançait. Cette thèse que nous défendons est développée un peu plus bas. De plus, la confiance se présente comme un mode de coordination des activités économiques uniques qui permet dans certains cas de faciliter le déroulement d'un contrat et permet d'économiser en coût de contrôle.

5.2.3.1 La confiance et le déroulement du contrat

En poursuivant nos entretiens, nous avons remarqué qu'il y avait effectivement une certaine confiance qui s'était établie entre les consommateurs et les agriculteurs. La confiance semble jouer un rôle déterminant dans la coordination des AMAP et des CSA. Ainsi contrairement à ce qu'écrivait Williamson (1993), si les agents échangeaient seulement pour des raisons d'intérêt, il ne serait pas rationnel pour un consommateur de se tourner vers ces types de systèmes agricoles. Comme nous l'avons mentionné à plusieurs reprises, il y a un risque d'aléa moral découlant d'un possible comportement opportuniste de la part de l'agriculteur. Le salaire fixe dont il jouit avec ces circuits pourrait l'inciter à ne pas maximiser ses efforts dans ses tâches agricoles. Toutefois, un tel raisonnement peut être contourné dès lors que les agents se trouvent dans un jeu répété ou que la réputation du paysan est en jeu. L'exploitant est ainsi incité à fournir une certaine quantité minimale d'efforts à défaut de voir sa notoriété se dégrader. Cependant, bien que « le contrat et la réputation apparaissent comme l'ossature de l'intégration de la notion de confiance dans la théorie économique » (Mangematin, 1998), du côté des systèmes de circuit direct, aucun contrôle efficace ne peut surveiller avec exactitude le niveau d'implication du producteur dans son travail. Il est à noter que tout de même, la visite annuelle des exploitations agricoles des AMAP organisée permet aux

consommateurs de vérifier par eux-mêmes qu'aucune trace d'OGM (organisme génétiquement modifié) n'est présente sur la production.

De plus, lorsque l'agricultrice Isabelle Besse nous confiait avoir perdu il y a quelques années l'ensemble de sa production agricole en raison de fortes pluies, les adhérents de son AMAP ont tout de même renouvelé le contrat tout en sachant que les prochaines récoltes ne seront guères généreuses. Par conséquent, la confiance établie entre les consommateurs et les producteurs ne peut reposer entièrement sur un simple calcul d'intérêt. Il est vrai que la présence d'un contrat favorise l'installation d'un sentiment de sécurité entre les parties, mais comme illustré ci-dessus les engagements contractuels ne sont pas les principaux moteurs de cette confiance. Lorsque nous avons interrogé les consommateurs de ces systèmes quant à la motivation qui les a amenés à se diriger vers les AMAP où les CSA, dans la majorité des cas ils nous ont confié que pouvoir soutenir l'agriculture locale a été un élément important dans leur prise de décision.

Cette confiance permet alors d'éviter l'élaboration de contrats trop complexes qui requièrent par la suite un grand nombre d'engagements explicites à respecter. Quant au secteur agricole conventionnel, la confiance entre les industriels et les agriculteurs se développe en raison de l'existence des règles contenues dans les contrats. De ce fait, les circuits directs permettent d'économiser les coûts de transaction qui sont liés à l'écriture de contrat et les potentielles négociations qui s'en suivraient.

5.2.3.2 La confiance et la certification biologique

Nous avons rencontré quelques agriculteurs qui avaient fait le choix de ne plus chercher à obtenir la labélisation biologique de leurs produits même si leurs pratiques étaient conformes avec cette certification. Au-delà de l'aspect financier du processus de labélisation, ce choix s'explique principalement par la proximité que les agriculteurs entretiennent avec leurs membres. Effectivement, les AMAP et les CSA sont des systèmes de commercialisation singuliers qui permettent aux consommateurs d'être en relation directe avec celui ou celle qui plante et récolte ses denrées. Les forts liens sociaux que

cultivent ensemble les deux groupes assurent une certaine transparence dans les méthodes agricoles choisies par le paysan. Selon ces agriculteurs, une telle confiance des consommateurs concernant leurs pratiques agricoles non labélisées est possible grâce à cette proximité. Ainsi d'après eux, obtenir une certification biologique lorsqu'on exerce dans un circuit direct n'est ni pertinent ni productif, et ceci pour plusieurs raisons : les producteurs seraient soumis à une batterie de contrôles pour vérifier que son exploitation respecte les normes de la labélisation, et les consommateurs verraient le prix de leurs paniers augmenter si les produits étaient labélisés. De ce fait, une fois la confiance établie, certains coûts de contrôle comme celui de la certification biologique disparaissent. En revanche, cette confiance envers l'agriculteur est presque impossible à établir lorsqu'il n'y a pas ce lien direct entre les deux groupes.

5.2.4 La proximité et les coûts d'accès à l'information pour les consommateurs

Plus les circuits d'échange sont courts, plus la transmission de l'information pertinente et son accès sont facilités.

D'autre part comme nous le mentionnaient les agricultrices du CSA de Laval, la proximité des consommateurs avec les producteurs ainsi que la récurrence de leurs échanges permettent de mieux instruire les consommateurs concernant les variétés de fruits et légumes qui sont cultivées dans le circuit et qui se retrouvent dans leur panier. Dans la mesure où les AMAP et les CSA s'engagent à offrir seulement des produits de saison tout en essayant de faire pousser des produits ancestraux ou non commercialisés dans les grandes surfaces, un grand nombre de consommateurs se sont tournés vers les paysans pour leur poser des questions sur les variétés qu'ils leur étaient inconnus. Certes, cette situation peut s'apparenter au premier abord à un nouveau coût de transaction subit par le producteur, néanmoins pour le consommateur cette approche facile avec l'agriculteur lui permet de réduire ses coûts de recherche. L'accès à l'information est facilité par la

présence physique du paysan le jour de la distribution des paniers, mais aussi par la proximité en général que l'adhérent a avec le producteur. Par exemple, Aurélien, l'agriculteur du CSA de Bedford, nous confiait qu'en dehors du jour de la collecte des paniers, il répondait aux questions envoyées par emails de ses adhérents. La maraîchère de l'AMAP de Hyères-Les-Palmiers quant à elle, nous mentionnait qu'elle accueillait très souvent sur son exploitation ses consommateurs. Cette pédagogie en tout temps sur les fruits et légumes est en mesure de mieux informer le consommateur et permet de réduire de potentielles futures négociations avec ce dernier. De ce fait, le producteur voit ses coûts de négociation avec le consommateur diminuer et les membres de l'association subissent de moindres coûts d'accès à l'information.

5.2.5 La proximité entre les parties et le retour sur la satisfaction

Cette proximité entre les consommateurs et les producteurs présente également des avantages pour les agriculteurs. Effectivement, dans la mesure où les deux parties entretiennent des échanges régulièrement, les membres sont plus à même à leur faire part de leur degré d'appréciation des produits qu'ils ont consommés. Cette possibilité de partager son avis sur le niveau de fraîcheur ou sur l'aspect gustatif d'un produit est très limitée lorsqu'on achète ces produits en grande surface. Ces retours sont un moyen pour le producteur de mieux répondre à la demande puisque l'information est véhiculée plus facilement. Ainsi l'asymétrie d'informations entre les deux parties décline grâce à cette proximité relationnelle.

5.3 Bilan

À la suite de notre analyse qualitative des coûts et des économies de coûts de transaction que le circuit direct engendre, il est désormais nécessaire de comparer de façon discrète les deux modes de commercialisation (AMAP/CSA et les circuits longs).

En reprenant nos données récoltées lors des entrevues, nous avons pu concevoir le tableau suivant.

Tableau 2 : Comparaison des modes de commercialisation

<p style="text-align: center;"><i>Mode de commercialisation</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Coûts de transaction</i></p>	<p style="text-align: center;">AMAP/CSA</p>	<p style="text-align: center;">Circuits longs</p>
<p>Les coûts de contrat</p> <ul style="list-style-type: none"> Le système AMAP/CSA requiert l'élaboration d'un contrat entre les membres 	<p style="text-align: center;">faible</p>	<p style="text-align: center;">nul</p>
<p>La rigidité des contrats</p> <ul style="list-style-type: none"> Il est plus facile de mettre un terme à un contrat avec une AMAP ou un CSA qu'un contrat avec un industriel 	<p style="text-align: center;">faible</p>	<p style="text-align: center;">moyen</p>
<p>Les coûts de prospection de nouveaux partenaires agricoles</p> <ul style="list-style-type: none"> Les présidents des AMAP doivent trouver des partenaires agricoles voulant opérer dans le système AMAP 	<p style="text-align: center;">moyen</p>	<p style="text-align: center;">nul</p>
<p>Les coûts de négociation avec les partenaires agricoles</p>		

<ul style="list-style-type: none"> Le système AMAP/CSA est un circuit direct connaissant une certaine autonomie permettant de réduire grandement les négociations 	faible	moyen
<p>Les coûts de négociation entre agriculteurs/consommateurs et agriculteurs/grossistes</p> <ul style="list-style-type: none"> Des négociations sont parfois engagées entre l'agriculteur et les consommateurs concernant le choix des produits à faire pousser ou à produire dans le système AMAP/CSA. Cependant, dans les circuits longs l'agriculteur ainsi que l'industriel doivent avoir une période de négociation à chaque début de contrat pour pouvoir sélectionner les denrées à produire. 	faible	moyen
<p>Les coûts de la certification biologique</p> <ul style="list-style-type: none"> Les coûts de certification sont identiques, qu'importe le système de commercialisation privilégié. 	faible	faible
<p>Les coûts liés à l'accès difficile de l'information et à son partage</p> <ul style="list-style-type: none"> La surprise du contenu des paniers dans le système AMAP/CSA amène plus souvent le consommateur à faire des recherches sur la préparation ou sur la conservation du fruit ou du légume et au producteur à partager ses 	moyen	nul

<p>connaissances. Dans les circuits longs, les consommateurs achètent généralement des produits qu'ils connaissent.</p>		
<p>Les coûts de formation des bénévoles</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le système AMAP, les consommateurs prennent parfois part à l'activité agricole. Cela nécessite de la formation. 	faible	nul
<p>Le problème d'aléa moral</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le contrat dans le système AMAP/CSA ne spécifie pas une certaine quantité de denrées à produire de façon hebdomadaire. L'agriculteur peut ne pas maximiser ses efforts. De plus, il n'y a aucune incitation pour que le consommateur soit plus impliqué en tant que bénévole. 	faible	nul
<p>Les coûts d'organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le contrat du système AMAP exige que des visites des exploitations agricoles soient organisées. Il est aussi conseillé de prévoir des activités avec les membres de temps en temps. 	moyen	nul
<p>Les coûts de proximité avec les adhérents</p> <ul style="list-style-type: none"> • La forte proximité entre les paysans et les consommateurs dans le système AMAP/CSA accroît les interactions entre les parties 	élevé	nul

<p>L'absence de standardisation des produits et les coûts de négociation avec les consommateurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le système AMAP/CSA, l'absence de standardisation des produits récoltés amène à créer des coûts de négociation ex post plus importants que les coûts de négociation ex ante subis en agriculture conventionnelle. Cependant, cette non-standardisation peut amener à réduire les coûts de production du paysan, car aucune norme sur l'aspect physique n'est imposée. 	moyen	moyen
<p>Les coûts liés à la présence d'intermédiaire dans le circuit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les contrats dans le système AMAP/CSA stipulent qu'aucun intermédiaire ne doit exister entre le producteur et le consommateur. 	nul	faible
<p>Les coûts d'accès à l'information et de négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le système AMAP/CSA, c'est l'agriculteur qui impose ses propres prix et ainsi il n'est guère obligé de négocier les tarifs avec une tierce partie. 	nul	moyen
<p>La confiance et le déroulement du contrat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le système AMAP/CSA permet de créer un lien de confiance solide entre le producteur et le 	faible	élevé

<p>consommateur. Cette confiance permet alors d'éviter l'élaboration de contrats trop complexes qui requièrent par la suite un grand nombre d'engagements explicites à respecter. Dans le secteur agricole conventionnel, les contrats doivent cependant plus complexes, car cette notion de confiance n'existe pas.</p>		
<p>La confiance et la certification biologique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le système AMAP lorsque la confiance est établie entre le consommateur et le producteur, certains coûts de contrôle comme celui de la certification biologique disparaissent. En revanche, cette confiance envers l'agriculteur est presque impossible à établir lorsqu'il n'y a pas ce lien direct entre les deux groupes. 	faible	moyen
<p>La proximité et les coûts d'accès à l'information pour les consommateurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le système AMAP/CSA, la proximité entre l'agriculteur et les membres permet de faire de la pédagogie en continu, c'est à dire mieux informer le consommateur. 	faible	moyen
<p>La proximité entre les parties et le retour sur la satisfaction</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le système AMAP/CSA, la proximité entre l'agriculteur et les membres permet à l'exploitant de mesurer le degré d'appréciation de ses produits. Ceci lui permet de mieux 	nul	élevé

répondre à la demande puisque l'information est véhiculée plus facilement. Ainsi l'asymétrie d'informations entre les deux parties décline du fait de cette proximité relationnelle.		
--	--	--

Nul : coût de transaction inexistant; faible: coût de transaction faible; moyen : coût de transaction moyen; élevé : coût de transaction élevé

Pour déterminer le mode de commercialisation qui connaît les plus bas coûts de transaction, nous nous sommes penchés sur notre partie d'analyse de données et avons classé les coûts de transaction en fonction de leur intensité (nul, faible, moyen, élevé). Pour cela, nous nous sommes basés sur l'importance des coûts de transaction et des économies de ces coûts que nos répondants ont subies ou dont ils ont pu bénéficier.

Nous pouvons prendre l'exemple des coûts de négociation avec les partenaires agricoles. Avant que l'agriculteur accepte de signer le contrat d'engagement auprès d'un circuit direct ou avec un grossiste, il devra passer par un processus de négociation avec l'autre contractant. Marcel, le maraîcher de l'AMAP de Sanary-Sur-Mer, nous avait mentionné que de telles négociations se sont déroulées avant de signer avec l'AMAP de Sanary-Sur-Mer et également avec des grossistes lorsqu'il travaillait en agriculture conventionnelle. Toutefois, d'après ses dires, les coûts de négociation avec le président de l'AMAP étaient moins importants que lorsqu'il négociait auprès de grossistes ou d'hypermarchés. Ceci s'explique principalement par le fait que dans les circuits directs, les agriculteurs jouissent d'une plus grande autonomie. Les termes du contrat à respecter se montrent alors moins contraignants que ceux signés avec des industriels. Effectivement, lorsque les échanges se font auprès de plus grands acteurs, avant la signature du document juridique les deux parties doivent discuter de leurs attentes mutuelles, des capacités de production, des tarifs, etc. De ce fait, les coûts de négociation entre les partenaires commerciaux restent négligeables en AMAP ou dans les CSA et moyennement lorsque les contrats se font avec des industriels.

5.3.1 Le rôle de l'incertitude et de la spécificité des actifs dans l'économie des coûts de transaction

Le cadre conceptuel de Hobbs et Young (2000) permet de démontrer que le choix de gouvernance d'une entreprise dépend des caractéristiques des transactions, de déterminants technologiques, réglementaires et socio-économiques, et des caractéristiques des produits vendus. La sélection de la structure organisationnelle a pour dessein de réduire les coûts de transaction. En premier lieu, les auteures font un lien entre les caractéristiques des transactions et une coordination des transactions plus étroite. Rappelons que pour Williamson (1981), le niveau des coûts de transaction dépend de l'incertitude, de la spécificité des actifs ainsi que de la fréquence. La théorie économique qui analyse le secteur agroalimentaire admet que l'incertitude et la spécificité des actifs sont les principales sources de coûts de transaction (Masten, 2000).

Comme mentionné dans le chapitre 2, les économistes néo-institutionnels présentent quatre sources d'incertitude liées à l'activité : la qualité du produit, le prix des denrées, la fiabilité de l'approvisionnement et la recherche d'un acheteur (Hobbs et Young, 2000). Effectivement, nous remarquons que les principaux coûts de transaction que nous ont avoués les agriculteurs qui opéraient autrefois dans le circuit long étaient connexes à ces différentes formes d'incertitude. Dans les circuits longs, les acheteurs des denrées produites par les paysans sont souvent incités à engager des coûts d'évaluation pour connaître le niveau exact de qualité de ces derniers (Hobbs et Young, 2000). Or dans les AMAP et les CSA, les consommateurs sont moins exigeants en termes de contrôle. Même si certains d'entre eux souhaitent que le producteur se procure la certification « AB », pour d'autres, nous rapportait Denise de l'AMAP des Olivades, ils ne l'ont jamais exigé, car « ils nous font confiance » nous disait-elle. La confiance inspirée par le paysan est ainsi en mesure d'apporter l'assurance de la qualité du produit.

Aussi, dans les circuits longs, les agriculteurs et les acheteurs (grossistes, industriels, etc.) font face à une certaine incertitude quant au prix auquel sera échangé le produit agricole à la livraison. Du côté des systèmes de panier, ce problème ne se pose jamais puisque les

prix payés par les consommateurs sont fixes durant toute la durée de leur contrat. Ce système permet à la fois d'éliminer le problème d'incertitude lié aux tarifs appliqués et aussi d'éviter tous les épisodes de négociations qui en découleraient.

De l'incertitude réside également dans la fiabilité de l'approvisionnement (respect des quantités et des délais) pour les acheteurs des denrées agricoles. Par exemple, un industriel doit recevoir en temps voulu sa commande d'œufs afin d'être en mesure de respecter ses propres contrats avec des restaurants ou des supermarchés. Les amapiens ou les consommateurs des CSA, quant à eux, ne s'attendent pas à avoir une quantité de fruits et légumes prédéterminée chaque semaine. La quantité des produits reçus varie en fonction de la récolte, des aléas climatiques et surtout des saisons. L'approvisionnement est plus flexible dans les circuits directs que dans les circuits longs et ceci grâce à des contrats moins complexes.

Rappelons que plus un bien a une spécificité importante, plus le mode de gouvernance choisi se détournera du système de marché et plus la coordination des transactions se fera plus étroite (contrats, intégration verticale, etc.). Dans notre étude, nous nous sommes davantage attardés à la spécificité de biens spécialisés et la spécificité temporelle jugeant les autres moins importants à analyser. Il existe plusieurs éléments de réponse dans la comparaison du circuit long et du circuit direct. Premièrement, à mesure que le nombre d'intermédiaires entre le paysan et le consommateur s'accroît dans les circuits longs, des aménagements spécifiques doivent être réalisés pour garantir la qualité de fraîcheur des produits aux consommateurs. En effet, la nature périssable du produit requiert l'achat de chambres froides ou d'emplacements de stockages c'est-à-dire des investissements spécifiques que doivent entreprendre les agriculteurs qui ont comme clients des supermarchés (Bergeron, 2004). De plus, la périssabilité des denrées fait croître les coûts de négociation, car « *des procédures sont nécessaires pour établir quelle partie (acheteur ou vendeur) est responsable de la qualité du produit à diverses étapes de la transaction* » (Hobbs et Young, 2001). Bien que les systèmes de panier n'échappent pas non plus à cette spécificité temporelle (périssabilité des produits), un tel degré

d'investissement n'est guère nécessaire puisque les denrées sont récoltées peu avant le jour de la livraison aux consommateurs.

Néanmoins comme nous l'avons souligné plus haut, les coûts de négociations *ex post* entre les consommateurs et les agriculteurs en AMAP et en CSA sont plus coûteux qu'avant la signature du contrat, car ces négociations peuvent détériorer la qualité et la fraîcheur des fruits et légumes. La spécificité temporelle est ainsi plus contraignante dans les circuits directs que dans les circuits longs.

Du côté des contrats, bien que ceux rédigés dans les systèmes de panier crée une certaine rigidité dans le fonctionnement (exemple : venir chaque semaine chercher son panier) et amène les deux groupes à interagir plus fréquemment ensemble, les closes à respecter sont moins contraignantes que celles qui apparaissent dans les contrats entre les partenaires agricoles œuvrant dans le circuit long. De plus, il est plus facile de mettre fin à un contrat avec une AMAP ou avec un CSA que dans le circuit agricole traditionnel. La confiance joue un rôle élémentaire dans la relation contractuelle de ces réseaux. Le respect de ces contrats, presque informels pour certains, repose presque exclusivement sur la notion de confiance.

En résumé, trois des principaux coûts de transaction dans les circuits longs (la rigidité des contrats, les coûts de négociation entre agriculteurs et grossistes, la confiance et le déroulement des contrats) tendent à diminuer, voire disparaître en optant pour un mode de gouvernance se rapprochant de celui des systèmes de panier.

5.3.2 Le développement des AMAP et les économies de coûts de transaction

Du côté des AMAP et des CSA, les coûts de transaction les plus importants et les plus récurrents que nous ayons relevés dans nos entrevues sont les suivants : coûts de prospection des partenaires agricoles, coûts liés à l'accès difficile de l'information, coûts

d'organisation et les coûts de proximité. Bien qu'ils restent conséquents, certains de ces coûts peuvent être atténués dans une perspective de long terme. A mesure que le système AMAP se développera et se démocratisera, les coûts de prospection des partenaires agricoles tendront à diminuer. La notoriété grandissante dont cette association jouit et la demande croissante de la part des consommateurs pour une alimentation plus saine et locale (Olivier et Coquart, 2008) faciliteront la recherche de nouveaux partenaires agricoles. Au fil des années, comme nous le mentionnaient Denise et Daniel Vuillon les premiers agriculteurs en AMAP en France, l'intensification de la popularité de leur ferme ont permis de réduire leur effort dans la recherche de nouveaux clients. Désormais, ce sont ces derniers qui se tournent vers le couple dans l'objectif d'entamer un contrat. Nous pouvons nous attendre à la même tendance dans l'exercice de recherche de nouveaux partenaires agricoles. Cette tâche chronophage menée par le président de chaque AMAP pourrait décroître en importance à mesure que la popularité de l'association grandit. Effectivement, nous pouvons supposer qu'avec les années ce sont davantage les agriculteurs opérant en dehors du circuit AMAP qui se tourneront vers les AMAP en vue de réaliser des partenariats professionnels.

Quant aux coûts de recherche subis par les consommateurs en raison du principe de l'aléa de la récolte, nous pouvons nous attendre à ce qu'ils diminuent avec le temps grâce à la pédagogie que font les producteurs. Rappelons que dans la mesure où les fruits et légumes produits respectent les saisons, la diversité dans le contenu des paniers tout au long des contrats n'est pas très importante. Ainsi au fur et à mesure que les amapiens ou les consommateurs en CSA recevront leurs paniers, ils solliciteront de moins en moins les agriculteurs pour obtenir de l'information quant à la préparation ou la conservation du produit. De ce fait, nous pouvons supposer que les coûts de recherche et de transmission des informations supportés respectivement par les consommateurs et les agriculteurs seront minimisés à long terme.

Chapitre 6

Conclusion

A ses débuts, la théorie de l'économie des coûts de transaction s'est intéressée principalement au rôle de l'information imparfaite. Les économistes ont admis que cette imperfection se trouve à l'origine des défaillances du système de marché et notamment pour les biens qui sont diversifiés, complexes et qui évoluent (Benezech, 2007). Puisque les biens alimentaires sont caractérisés par ces attributs-ci, nous avons jugé pertinent d'utiliser dans le cadre de cette recherche, cette approche théorique, qui plus est, est souvent opposée au courant de pensée néo-classique. Effectivement, les AMAP en France et les CSA en Amérique du Nord œuvrent dans un système qui est contraire au paradigme des néo-classiques. Contrairement aux autres circuits traditionnels du secteur agroalimentaire, les AMAP et les CSA ne sont pas rattachés à un marché qui est soumis aux lois de l'offre et de la demande.

La théorie de l'économie des coûts de transaction est un moyen de mieux comprendre le secteur de l'agroalimentaire et notamment les transactions existantes entre les différents acteurs du système. De plus, cette approche justifie l'utilisation par les agriculteurs d'un mode de gouvernance plutôt qu'un autre. Du fait de l'important développement de l'agriculture intensive à partir des années 1970, la littérature économique dans le domaine agricole a principalement analysé des transactions entre les agriculteurs et leurs premiers acheteurs et a émis maintes recommandations concernant le mode de coordination des transactions le plus efficace à mettre en place pour minimiser les coûts de transaction.

Le secteur de l'agroalimentaire est un secteur d'activité qui est fortement empreint d'incertitude et qui est marqué par des biens périssables qui sont donc source de coûts

de transaction importants. Les nombreuses analyses sur l'organisation des chaînes d'approvisionnement agricole ont souligné la pertinence d'une coordination verticale plus étroite pour éliminer les coûts de transaction que la structure de coordination par le marché amène. Toutefois, l'idée d'incorporer le consommateur dans l'organisation, c'est-à-dire en le considérant comme un acteur au sein du mode de gouvernance, n'a été que très peu considérée.

Les AMAP représentent un parfait exemple de système alternatif au circuit conventionnel. L'approche comparative de ces deux réseaux nous amène à conclure premièrement que de nouveaux coûts de transaction, absents du circuit traditionnel, apparaissent au sein de ces réseaux émergents : les coûts engendrés par la proximité avec le consommateur, les coûts liés au rôle élargi du producteur, à la contribution à l'organisation collective et à celui de la recherche de nouveaux partenaires agricoles. Toutefois, notre analyse montre que le fonctionnement des systèmes de panier est en mesure de réduire certains des coûts de transaction qui se rapportent au problème de l'incertitude présent dans les circuits longs pratiquant l'agriculture conventionnelle.

De plus, les agriculteurs et les consommateurs nous ont souvent fait part de la réduction du risque que leur permettent ces réseaux. Puisque les prix des paniers ne reposent plus sur la loi du marché, les paysans souvent habitués à avoir des salaires mensuels fluctuants et ainsi donc, non prévisibles, connaissent désormais une certaine stabilité financière tout en générant des profits. Du côté des adhérents, ces derniers en se tournant vers ces circuits de proximité, les éloignent des risques sanitaires dont font souvent l'objet les produits provenant de la grande distribution.

Les consommateurs rencontrés nous ont fait part unanimement de leur désir de consommer des produits de meilleure qualité. Cette qualité, nous ont-ils rapporté, ils vont plus la chercher et la trouver dans de petites fermes plutôt que dans les fermes industrielles. La proximité qu'ils ont avec ces paysans crée un environnement de confiance. Cette notion de confiance est effectivement le trait dominant de ces modèles

et permet d'amoinrir les coûts de transaction par rapport au circuit long en réduisant les négociations, en allégeant les termes du contrat et en accordant plus d'autonomie aux agriculteurs. Par ailleurs, ce lien étroit entre les membres de l'association et les producteurs permettent aux paysans d'obtenir des retours et des commentaires sur leurs produits plus facilement que s'ils ne pratiquaient pas la vente directe. Ainsi, grâce à ces circuits directs, les coûts de recherche d'informations diminuent et les transactions y sont facilitées. Enfin, même s'il n'y a aucun lien apparent avec la théorie des coûts de transaction, les paysans rencontrés jouissent désormais d'un revenu décent et plus stable que lorsqu'ils travaillaient en conventionnel.

Ces systèmes de panier apportent aujourd'hui certains éléments de réponses aux problèmes majeurs qui se posent dans nos sociétés tels que le réchauffement climatique, la forte croissance démographique ou encore la dégradation de notre santé. Comme nous disait Daniel Vuillon, « [l'AMAP] est à la fois très avant garde [...] et très révolutionnaire, mais c'est une révolution douce ».

Toutefois, des changements doivent être opérés pour réduire certains coûts de transaction qui sont encore très nuisibles aux membres et aux agriculteurs. Equiterre, qui est l'organisme qui gère une partie des tâches administratives des fermiers en CSA au Québec, apporte des éléments de réponse pour les questions organisationnelles de ces systèmes de paniers. Effectivement, la demande croissante pour ces derniers suggère de devoir repenser et améliorer le mode de coordination afin de minimiser davantage les coûts de transaction.

Néanmoins, nous sommes tout de même conscients de certaines limites présentes dans ce projet de recherche et dans les conclusions qui y sont avancées. Premièrement, la généralisation à grande échelle des résultats obtenus à partir d'un échantillon de paysans et de consommateurs vivant dans des zones géographiques particulières (La Provence et le Québec) doit être faite avec prudence. Les résultats trouvés ne peuvent être considérés comme définitifs. Il semblerait pertinent par la suite de mener des études sur un plus

grand nombre d'AMAP et de CSA (pour ne pas être biaisé avec le facteur climat) et sur une plus longue période de temps afin d'analyser l'évolution des coûts de transaction cités plus haut. Deuxièmement, du fait de leur nature, les coûts de transactions se montrent difficiles à quantifier. L'absence de données quantitatives dans ces réseaux de vente directe constitue un obstacle considérable pour évaluer l'impact réel de ces réseaux et en faire un suivi à plus long terme. De futures études plus empiriques doivent alors être menées sur le sujet. En effet, le secteur agricole et de l'agroalimentaire ont connu de profonds changements ces dernières années et continueront à évoluer demain. L'aspiration à une alimentation plus saine et de proximité par les consommateurs doivent inspirer les futurs projets de recherche et notamment ceux concernant le changement dans l'organisation de la filière agricole.

Bibliographie

- « 2016 marque les 20 ans du réseau des fermiers de famille » (2016). *ICI Mauricie-centre-du-québec*.
- Arrow, Kenneth J (1974). *The limits of organization*, WW Norton & Company.
- Barzel, Yoram (1982). « Measurement cost and the organization of markets », *The Journal of Law and Economics*, vol. 25, no 1, p. 27-48.
- Bergeron, J (2004). « Les déterminants des choix de modes de gouvernance des transactions chez les producteurs de légumes frais du Québec: Utilisation de l'approche de l'économie des coûts de transaction (French text) ».
- Bijman, Jos (2006). *International agri-food chains and networks: management and organization*, Wageningen Academic Pub.
- Bromley, Dennis Basil (1986). *The case-study method in psychology and related disciplines*, Wiley Chichester.
- Coase, Ronald H (1937). « The nature of the firm », *economica*, vol. 4, no 16, p. 386-405.
- Commons, John R (1932). « The problem of correlating law economics and ethics », *Wis. L. Rev.*, vol. 8, p. 3.
- Dema-Moreno, Sandra (2009). « Behind the negotiations: Financial decision-making processes in Spanish dual-income couples », *Feminist Economics*, vol. 15, no 1, p. 27-56.
- Equiterre (2007). *Paniers bio d'équiterre: 26000 québécois participeront en 2007 au plus important réseau d'agriculture soutenue par la communauté*, Equiterre.
<https://equiterre.org/communiquer/paniers-bio-dequiterre-26-000-quebecois-participeront-en-2007-au-plus-important-reseau-da>
- Ghertman, Michel (1998). *Applications pratiques de la théorie des coûts de transaction*, Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris.
- Gomez, Pierre-Yves *La théorie des coûts de transaction*, EM Lyon.
- Hartley, Jean (2004). « Case study research », *Essential guide to qualitative methods in organizational research*, p. 323-333.

- Hobbs, Jill E (1997). « Measuring the importance of transaction costs in cattle marketing », *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 79, no 4, p. 1083-1095.
- Hobbs, Jill E et Linda M Young (2000). « Closer vertical co-ordination in agri-food supply chains: a conceptual framework and some preliminary evidence », *Supply Chain Management: An International Journal*, vol. 5, no 3, p. 131-143.
- Hobbs, Jill E et Linda McCombs Young (2001). *Les liens verticaux dans les chaînes d'approvisionnement agroalimentaire au Canada et aux États-Unis*, La Direction.
- Holstein, James et Jaber F Gubrium (2003). *Inside interviewing: New lenses, new concerns*, Sage.
- Karpik, Lucien (1998). « La confiance: réalité ou illusion? Examen critique d'une thèse de Williamson », *Revue économique*, p. 1043-1056.
- Kilmer, Richard L (1986). « Vertical integration in agricultural and food marketing », *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 68, no 5, p. 1155-1160.
- Krickx, Guido A (2000). « The relationship between uncertainty and vertical integration », *The International Journal of Organizational Analysis*, vol. 8, no 3, p. 309-329.
- l'alimentation, Ministère de l'agriculture et de (2014). *Consommation: manger local partout en France*. Récupéré de <http://agriculture.gouv.fr/consommation-manger-local-partout-en-france>
- Lerner, Josh et Jean Tirole (2002). « Some simple economics of open source », *The journal of industrial economics*, vol. 50, no 2, p. 197-234.
- Li, Lin, Hongdong Guo, Jos Bijman et Nico Heerink (2017). « The influence of uncertainty on the choice of business relationships: The case of vegetable farmers in China », *Agribusiness*.
- Mace, Gordon et François Pétry (2017). *Guide d'élaboration d'un projet de recherche*, Presses de l'Université Laval.
- Mahoney, Joseph T (1992). « The choice of organizational form: vertical financial ownership versus other methods of vertical integration », *Strategic Management Journal*, vol. 13, no 8, p. 559-584.
- Mark, Paul (2015). *Community Supported Agriculture: a model for the farmer and the community*, Future economy.

- Masten, Scott E. (2000). « Transaction-cost economics and the organization of agricultural transactions », dans *Industrial Organization*, coll. Advances in Applied Microeconomics, p. 173-195.
- Ménard, Claude (2004). « The economics of hybrid organizations », *Journal of Institutional and Theoretical Economics JITE*, vol. 160, no 3, p. 345-376.
- Ménard, Claude (2010). « Oliver E. Williamson: Des organisations aux institutions », *Revue d'économie politique*, vol. 120, no 3, p. 421-439.
- Mighell et Jones (1963). *Vertical coordination in agriculture*, Department of Agriculture, Economic Research Service, Agricultural Economic Report No. 19.
- MIRAMAP (2011). *AMAP - Evolution en France*. Récupéré de http://miramap.org/IMG/pdf/MIRAMAP_evolution_des_AMAP_maj_22_11_11.pdf
- Montaigne, Etienne et Alfredo Coelho (2012). « Structure of the producing side of the wine industry: firm typologies, networks of firms and clusters », *Wine Economics and Policy*, vol. 1, no 1, p. 41-53.
- Mundler, Patrick, Laughrea Sophie, Jean-Gagnon Jennifer et Royer Annie (2016). *Action collective et compétitivité des exploitations agricoles engagées dans les circuits de proximité*, Université de Laval, 142 p.
- Mundler, Patrick et Fabien Valorge (2015). *Ateliers de transformation collectifs: enjeux et outils pour réussir*, Educagri Editions.
- Nooteboom, Bart (2000). « Trust as a governance device », dans *Cultural factors in economic growth*, Springer, p. 44-68.
- Olivier, Aznar et Dominique Coquart (2008). « Les AMAP, des réseaux agro-alimentaires alternatifs émergents en soutien à la 'petite agriculture locale' : Quelles opportunités pour l'amélioration des revenus des agriculteurs ? ».
- Peterson, H Christopher, Allen Wysocki et Stephen B Harsh (2001). « Strategic choice along the vertical coordination continuum », *The International Food and Agribusiness Management Review*, vol. 4, no 2, p. 149-166.
- Piore, Michael J (2006). « Qualitative research: does it fit in economics? », *European Management Review*, vol. 3, no 1, p. 17-23.

- Polimeni, John M, Raluca Iorgulescu Polimeni, Richard L Shirey, Christina L Trees et W Scott Trees (2006). « The demand for community supported agriculture », *Journal of Business & Economics Research*, vol. 4, no 2, p. 49-59.
- Renard, Camille et Anne-Laure Chouin (2017). *Circuits-courts: la lente évolution des producteurs*. <https://www.franceculture.fr/societe/circuits-courts-la-lente-evolution-des-producteurs>
- Réseau AMAP d'Ile-de-France (2017). *Quelques chiffres*. Récupéré de http://www.amap-idf.org/images/imagesFCK/file/1reseau/communication/kit_stand/quelques_chiffres.pdf
- Royer, Annie et Daniel-M Gouin (2015). *Coordination verticale dans les secteurs québécois du porc et des légumes de transformation: statut, motivations et enjeux*, CIRANO.
- Schlüter, Achim (2010). « Institutional Change and Qualitative Research: Methodological considerations for institutional economic empirical research », *Journal of Interdisciplinary Economics*, vol. 22, no 4, p. 391-406.
- Schramm, Wilbur (1971). « Notes on Case Studies of Instructional Media Projects ».
- Schuller, Guy (2004). « Économie et confiance. La confiance, un facteur indispensable mais complexe », *Actes de la Section des sciences morales et politiques*.
- Simon, Herbert A (1957). « Models of man; social and rational ».
- Starr, Martha A. (2014). « Qualitative and Mixed-Methods Research in Economics: Surprising Growth, Promising Future », *Journal of Economic Surveys*, vol. 28, no 2, p. 238-264.
- Williamson, Oliver E (1975). « Markets and hierarchies », *New York*, vol. 2630.
- Williamson, Oliver E (1979). « Transaction-cost economics: the governance of contractual relations », *The journal of Law and Economics*, vol. 22, no 2, p. 233-261.
- Williamson, Oliver E (1981). « The economics of organization: The transaction cost approach », *American journal of sociology*, vol. 87, no 3, p. 548-577.
- Williamson, Oliver E (1993). « Calculativeness, trust, and economic organization », *The Journal of Law and Economics*, vol. 36, no 1, Part 2, p. 453-486.
- Williamson, Oliver E (1998). « Transaction cost economics: how it works; where it is headed », *De economist*, vol. 146, no 1, p. 23-58.

- Williamson, Oliver E (2000). « The new institutional economics: taking stock, looking ahead », *Journal of economic literature*, vol. 38, no 3, p. 595-613.
- Williamson, Oliver E (2007). « The economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational contracting », dans *Das Summa Summarum des Management*, Springer, p. 61-75.
- Yin, Robert K (2015). *Qualitative research from start to finish*, Guilford Publications.
- Yin, Robert K (2017). *Case study research and applications: Design and methods*, Sage publications.

Annexes

Annexe 1: Les questionnaires

Questionnaire agriculteur

- 1) Qui êtes-vous ? Depuis, combien de temps exercez-vous votre métier en tant que producteur dans le circuit AMAP ?
- 2) Auparavant, travailliez-vous dans le secteur agricole ? Où est-ce une reconversion ?
- 3) Qu'est-ce qui vous a poussé à entrer dans le système AMAP ?
(question très ouverte)
- 4) *(Si la personne a préalablement travaillé dans l'agriculture conventionnelle)*
Quelles étaient les étapes de la chaîne de production : de la semence à la récolte ?
 - Travailliez-vous auprès d'un ou de grossistes/distributeurs ?
 - Aviez-vous de la difficulté à le ou les trouver ?
 - Comment se passer la négociation des prix ?
 - Le grossiste avait-il des exigences particulières concernant la récolte (Variétés des produits, utilisation de tels ou tels produits chimiques, etc.)
- 5) Comment se déroulent la formation des amapiens et leurs implications dans vos activités agricoles et non agricoles tout au long de l'année ?
 - Il y a-t-il des moments où la formation des bénévoles, ainsi que la satisfaction de leurs exigences (trouver un consensus sur la variété des produits pour la prochaine saison) s'avèrent contraignants ?
- 6) Est-ce que l'ensemble de vos produits sont certifiés d'un label biologique ou en « conversion biologique » ?
- 7) Qu'est-ce qui vous plaît dans votre métier ?
 - Les revenus et les profits dégagés ?
 - La sécurité financière ?
 - La relation directe avec le consommateur ?
 - Les activités réalisées avec les amapiens ?
 - L'autonomie plus grande ?
 - La culture de saison ?

- etc.
- 8) Avez-vous des suggestions ou des recommandations à apporter dans le circuit AMAP ou CSA ?
Il y a-t-il des améliorations à apporter du côté de l'organisation du système, concernant la charte, etc. ?
Faudrait-il repenser l'implication du bénévolat ?

Questionnaire consommateur :

- 1) Qui êtes-vous ? Depuis, combien de temps êtes-vous Amapiens ?
- 2) Qu'est-ce qui vous a poussé à entrer dans le système AMAP/CSA ?
 - Par souci de santé ?
 - Par soucis écologiques ?
 - Notion citoyenne : Soutenir les agriculteurs locaux ?
 - Question de transparence : vous vous vouliez connaître l'individu qui produit vos aliments ?
 - Manque de goût dans les produits achetés auparavant ?
 - Réapprendre à manger de saison ?
 - etc.
- 3) Faites-vous encore les courses dans les supermarchés pour vous approvisionnez de produits frais tels que vous trouvez chez votre producteur d'AMAP ?
- 4) Est-ce que vous avez relevé des contraintes dans le système AMAP que vous ne rencontriez pas ou que vous ne rencontrez pas dans les autres circuits tels que les supermarchés ?
 - Les systèmes AMAP et CSA sont moins flexibles concernant les suspensions occasionnelles: moins de place pour l'imprévu
 - Il y a moins variétés des produits distribués
 - La contrainte du temps alloué aux activités amapienne
 - La surprise chaque semaine des paniers : obtenir des produits non désirés
- 5) À l'inverse, qu'est-ce qui vous plaît aujourd'hui dans le circuit AMAP ?
 - La relation directe avec le producteur ?
 - La fraîcheur des produits ?
 - L'aspect financier ?
 - Etc.

- 6) Comment voyez-vous le fait que dans cette relation contractuelle avec le producteur, il y a possibilité que durant une certaine période de temps vous obteniez une petite quantité de la récolte voire une quantité nulle en raison de dégâts naturels ou sanitaires ? Cela vous est-il déjà arrivé ?
- 7) Est-ce que le contact permanent avec votre agriculteur vous amène à lui faire davantage confiance ?
Accepteriez-vous un même contrat, mais avec une entreprise de grandes distributions ?
Préfériez-vous faire face à cette possibilité de risque ou plutôt vous tourner vers les supermarchés ?
- 8) Avez-vous des suggestions ou des recommandations à apporter dans le circuit AMAP ou CSA ?

Annexe 2 : Les entrevues

Entrevue Marcel le 26 décembre 2017, maraîcher à l'AMAP de Sanary-sur-Mer (France)

- *Ma première question est qui êtes-vous et depuis combien de temps vous exercez votre métier en tant que producteur dans le circuit AMAP ?*
- *Je m'appelle Marcel et je travaille dans le circuit AMAP depuis douze ans et je suis labélisé depuis onze ans*
- *Auparavant, travaillez-vous dans le secteur agricole ? Où est-ce une reconversion ?*
- *C'est une reconversion [dans le circuit agricole] en AB mais avant je travaillais dans le secteur conventionnel [...] en tant qu'agriculteur conventionnel pour la grande distribution etc.*
- *Qu'est-ce qui vous a poussé à produire en AMAP ?*
- *Ce sont des gens des AMAP qui sont venus vers moi. Ce n'est pas moi qui suis allé vers eux. Je travaillais en gros et ils sont venus me voir pour me proposer de faire des paniers. Je ne savais pas le faire et en plus je n'étais pas en bio. Au départ ils*

m'ont dit, nous on veut que des produits bio donc il faut tout réapprendre et tout effacer ce qu'on avait appris à l'école. Là ça a été très dur mais par les systèmes des AMAP j'ai tenu. Si j'avais fait le même système, reconversion en bio en gros j'existerais plus. C'est parce que les gens en AMAP acceptent de vous soutenir, il y a un soutien qu'on n'a pas chez les grossistes ni chez les grandes surfaces. Ce n'est pas du tout le même rapport. Un est là pour gagner de l'argent sur vous alors que l'autre c'est une relation de confiance. Au contraire ils veulent que nous on s'en sorte. C'est l'inverse.

- *C'était quoi les étapes dans le circuit de la grande distribution ?*
Je faisais tout, semis, plantation, récolte, livraison. [...] Je faisais les grossistes, les grandes surfaces [...] dans la région [...]. Moi je travaillais en gros parce que j'avais des quantités importantes [...] mais ce n'était pas labélisé bio. [...] J'avais une partie qui passait par les grossistes et une partie qui passait par les grandes surfaces [...] à peu près 50-50. Je livrais et eux ils mettaient en vente dans leur magasin. [...] Pour les grossistes, le matin ils les vendaient à la vente aux revendeurs, et les revendeurs eux les revendaient dans leur magasin, ou sur les marchés aux personnes privées.

- *Comment se passait la négociation des prix ?*
- *Il n'y avait pas de négociation de prix. On nous disait c'est tel prix et c'est tout. On m'imposait un prix. On ne s'intéressait jamais à la rentabilité de mon côté.*

- *Est-ce que les prix variaient régulièrement ?*
- *Oui ça variait du simple au double !*

- *Est-ce que le grossiste avait des exigences particulières ?*

- *C'était très normalisé, il fallait telle couleur, il fallait tel poids [...] tout était calibré, tout était rangé, lité dans des caisses. C'était assez compliqué. Beaucoup de normes à respecter.*
- *Est-ce qu'ils vous imposaient des produits chimiques à utiliser ?*
- *Non eux ils n'imposent rien, ils imposent le produit fini après le reste vous vous débrouillez. Si ça ne correspond pas, vous partez, vous n'avez rien.*
- *Comment ça se passe avec les amapien en tant que bénévoles ?*
- *Dans les AMAP il y a une visite technique, c'est-à-dire que les gens viennent sur place en général au printemps [...], et ils viennent regarder, en famille en général. Donc ils voient les tomates, les melons, tout ce qui a de planté. Ensuite il y a la partie « travail pur » c'est-à-dire que de temps en temps on fait appel à eux. Par exemple pour ramasser les pommes de terre, et ils viennent le samedi pour ramasser les pommes de terre.*
- *Est-ce régulier ?*
- *Chaque année ils viennent m'aider. Ça se fait sur 4 samedi. En général ça se fait fin juin, début juillet.*
- *Est-ce que vous les formez ?*
- *Non pas du tout. Nous on a les machines pour sortir tout ça. Eux après on leur montre et ça se passe bien. Ce n'est pas compliqué. Tout le monde peut faire ces activités-là. Il y a des enfants, des familles complètes qui viennent.*
- *Il y a-t-il des activités hors récolte ?*
- *Non on le fait qu'au printemps parce que sinon on n'a plus le temps, on n'y arrive plus. [...] Il y a des activités ensemble mais en dehors du domaine agricole. Ça se fait lors de la livraison, il peut y avoir un coup à boire, un gâteau un truc qui*

rassemble tout le monde, mais ceci n'est pas imposé par la charte, c'est chaque AMAP qui le gère. [...] Dans la charte il y a la visite technique obligatoire qui est prévue parce qu'il faut que les gens voient l'exploitation pour qu'ils comprennent ce que c'est. C'est obligatoire parce que pour les nouveaux qui arrivent il faut qu'ils soient un peu rassurés parce qu'ils ne savent pas trop dans quoi ils partent. Ils voient, ils comprennent comment ça fonctionne et comment ça se met en place.

- *Par rapport aux produits proposés et plantés, est-ce qu'il faut satisfaire les choix des consommateurs ?*
- *Nous on assure les cultures qu'on sait faire [...] parce qu'en AB c'est un peu compliqué. Après si on peut essayer des petits trucs, on essaye mais on fait très attention parce que si on ne le fait pas c'est qu'il y a une raison, c'est que ça ne vient pas de chez nous. Donc les amapiens n'ont aucun accès au choix de plantation. Moi je reste sur la culture de saison, après c'est ce que j'arrive à faire ou pas. On essaye mais on ne peut pas tout faire non plus.*
- *Est-ce que des consommateurs qui ne sont pas satisfaits de la variété des légumes ?*
- *Oui ça nous arrive. A chaque saison de 6 mois il y a des gens qui partent parce que ça ne leur convient pas. Alors soit c'est le roulement qu'il ne leur plaît pas, soit ils ne savent pas cuisiner, soit c'est que ça les gonfle de venir une fois par semaine à telle heure. Il y a un tant de raison. Il y a un turn-over qui est permanent. On le sait. Ça fait partie des AMAP.*
- *Est-ce que l'ensemble de vos produits sont labélisés « AB » ?*
- *Oui. C'est 3 ans sans produit chimique dans la culture maraîchère. Après la labélisation il y a des contrôles de qualité, contrôle de sol et contrôle visuel. [...] Le label AB s'obtient sur une surface ce n'est pas sur un chiffre d'affaires ni sur un bénéfice. Moi j'ai 5 hectares, 3000m de serre et je paie 550 euros/année. [...]*

Dans l'AMAP, il n'y a pas d'obligation de labéliser mais c'est une sécurité parce qu'il se passe tellement de choses aujourd'hui qu'il y a des gens qui disent qu'ils sont en bio mais qu'ils ne le sont pas. On a un certificat, on a du contrôle, on a un contrôle de comptabilité. C'est fait par des gens qui font que ça. C'est quand même mieux que quelqu'un qui dit que je suis en bio mais qu'il ne l'est pas.

- *Que pensez-vous du fait que certaines AMAP ne labélisent pas leurs produits sous prétexte qu'il y a une relation confiance étroite avec les consommateurs?*
- *Certes la confiance y est, mais il faut toujours penser aux nouveaux. Ce qui vont rentrer et qui vont se poser la question. Ils vont se demander si c'est bien vrai que le produit est bio. Donc il faut sécuriser, pour sécuriser il n'y a que le contrôle. En AMAP, il y en a beaucoup qui ne sont pas labélisés. En AMAP on n'est pas obligé d'être en Bio c'est ça le problème. Ils disent ceux qu'ils veulent : « On traite peu, la lutte est raisonnée etc. ».*

- *Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre métier ?*
- *C'est la satisfaction d'obtenir quelque chose sans intervenir dessus. C'est-à-dire sans mettre des produits comme j'ai pu faire auparavant, sans travailler avec des engrais chimiques, c'est une satisfaction de voir qu'on peut faire autre chose.*

- *Ça vous demande beaucoup plus de travail ?*
- *Ce n'est pas pareil du tout, c'est beaucoup plus de travail. Rien que pour l'herbe et les variétés parce qu'on n'a pas accès à toutes les graines donc on perd tout une panoplie de graines que nous on n'aura jamais.*

- *Et par rapport à la relation directe avec les consommateurs ?*
- *Au départ j'étais quelqu'un qui ne parlait pas trop, assez réservé et distant. Aujourd'hui par les AMAP c'est l'inverse qui se passe. On discute de tout. La relation s'établit. On arrive à parler aux gens, à expliquer aux gens la différence*

entre nous et les autres. C'est ça qui est difficile et pas tout le monde comprend. Avant [dans le conventionnel], j'étais juste un numéro qu'on appelait. Maintenant je rencontre les adhérents, on discute sur la récolte, qu'est-ce qui va venir plus tard. Ce n'est plus pareil du tout.

- *Combien de temps ça vous prend pour l'activité de la livraison des paniers ?*
- *Il faut compter deux heures pour la livraison des paniers.*

- *Par rapport au revenu que vous procure ce système, qu'est-ce que vous en pensez ?*
- *Quand je travaillais pour les grandes surfaces et les grossistes, je n'avais pas de revenu. J'étais en déficit. Quand je suis passée en panier, j'ai pu dégager des revenus, j'ai pu prendre des salariés, j'ai pu acheter des terres, une maison et du matériel, donc avoir une vie d'agriculteur. La comptabilité prouve que maintenant je dégage des revenus, des produits positifs oui. Il y a une certaine sécurité financière parce qu'on est rémunéré en début de mois pour le mois, moi je sais que je vais rentrer tant d'euros. J'ai cette sécurité-là, je ne cherche pas plus loin. Il y a des producteurs en AMAP qui veulent faire toujours plus d'argent. Nous ça n'a pas été notre cas. On s'est stabilisé et avec ce qu'on a on a dit mais après vous pouvez si vous avez une grosse surface de terre.*

- *Ca vous est déjà arrivé de subir des intempéries et avoir des récoltes gâchées ?*
- *Ca m'est arrivé, il y a deux ans. J'ai eu un printemps catastrophique et je me suis retrouvé seulement avec des courgettes. Dans les paniers il y avait que des courgettes. Il y en a qui sont partis parce que ça tombait ou ils y renouvellent du contrat. Certains sont partis, car ils n'acceptaient pas d'avoir que des courgettes pendant quinze jours et il y a les autres mais les autres ils étaient quand même trois-quarts. L'AMAP a continué, moi j'ai continué et on est reparti.*

- *Comment vivez-vous les activités avec les amapiens ?*

- *Oui c'est bien parce qu'on n'est plus un numéro. On s'intéresse aux gens, les gens s'intéressent à vous et en plus on vous rémunère. Ça devient plaisant pour moi et pour eux et surtout en raison des scandales alimentaires d'aujourd'hui ils savent un peu ce qu'il se passe. Il y en a qui passe le samedi sur la route, ils viennent juste me dire bonjour. Il y a une relation de proximité.*
- *Est-ce que vous avez une plus grande autonomie par rapport à l'époque où vous travailliez dans le conventionnel ?*
- *Oui puisque c'est moi qui choisit les cultures que je peux mettre en place donc là j'ai un choix plus important. Parce qu'en grande surface on était à 2 produits : salade et tomates. Ce n'était pas monoculture mais presque. Nous c'est sûre c'est beaucoup plus de travail parce qu'il faut choisir les variétés, il faut les tester, il faut voir si ça leur convient, si nous on arrive à la faire produire. Mais autrement c'est un autre monde.*
- *Vous n'avez jamais eu de heurts avec les consommateurs ?*
- *Oui ça nous est arrivé mais il n'y a pas de négociation parce que les gens qui sont heurtés c'est qu'il y a un souci derrière. On rencontre du bon et du mauvais comme partout [...] Mais j'ai le dernier mot même si on essaye de satisfaire au mieux [...].*
- *Vos produits sont-ils de saison ?*
- *Oui tous mes produits sont de saison et non hors saison.*
- *Quels sont les points qui vous satisfont dans votre métier ?*
- *Mon métier me satisfait en AB grâce à l'AMAP. Si je le faisais qu'en gros je n'aurais pas la même satisfaction et sociale et financière. Si j'ai un problème, je sais qu'on m'épaule alors que travailler en gros c'est travailler en gros. C'est des normes, c'est carré. Une caisse de 12 salades ça doit peser 250 grammes. Ici même si je manque de produit ou que la salade est trop petite ce n'est pas grave.*

- *Il y a-t-il une évolution dans les adhérents de l'AMAP de Sanary ?*
- *Je m'aperçois qu'on a de plus en plus de jeunes, de couple avec enfants.*

- *Avez-vous des suggestions ou des recommandations dans le circuit AMAP ?*
- *Dans le circuit AMAP la seule chose qui m'a heurté des fois, c'est qu'on rencontre de tout. Des gens très bien, des gens moyens ou des abrutis complets et des gens qui aiment foutre la panique là où il n'y a pas besoin, c'est-à-dire des insatisfaits de nature. Ça ne va jamais, il y a toujours des réflexions. Le seul regret que j'ai dans les AMAP c'est qu'on ne puisse pas donner l'autorité aux agriculteurs de renouveler ou non des contrats. J'en ai déjà eu deux en onze ans ou j'aurai préféré les virer. Ce sont des contrats de six mois et on ne pouvait pas annuler leur contrat. Cependant si un adhérent déménage ou perd son boulot on arrête. De plus, j'aimerais obliger toutes les AMAP à labéliser en AB. Le problème qu'on a c'est que certains se tournent vers des AMAP pensant qu'elles sont en AB mais en fait ils ne le sont pas. Elles assurent qu'elles sont AB sans pour autant pouvoir montrer le certificat. Cependant c'est impossible [d'imposer le label AB à toutes les AMAP], car il y en a qui sont en conventionnels à côté et qui disent qu'ils traitent peu et ça les arrange. Nous on est labélisé et on leur montre. [...] En fait beaucoup nous disaient que labéliser c'est cher alors que c'est faux. Aussi, il faudrait mettre une distance entre des AMAP. Sinon ça éclaterait et personne ne pourrait en vivre. Il ne faut pas mettre en conflit les AMAP. Il y a beaucoup de concurrence en AMAP. Il y en a qui partait en AMAP juste à côté d'une autre AMAP.*

- *Et concernant l'implication du bénévolat ?*
- *Je n'ai pas beaucoup de bénévoles, mais c'est moi qui l'ai voulu. Comme j'ai beaucoup de machines je n'ai pas besoin et puis ça demande de la formation. Mais quand j'ai du travail manuel, je les appelle pour ramasser les pommes de terre,*

planter les fraises et plus tard récolter ces fraises. Tout ce qui est trop « main-d'œuvre » et qu'on ne s'en sort pas, on le fait et on les laisse ramasser. C'est l'objectif qu'on a. On n'y est pas encore vraiment arrivé mais on y arrivera. Mais il y en a qui ne viendront jamais, on le sait. Ils sont là juste pour consommer on le sait ils ne changeront pas. Le jour de la livraison du panier, c'est que du bénévolat [...] et ça tourne. Il y en a toujours un ou deux qui sont réticents mais [...] généralement les gens qui viennent en AMAP essayent de s'impliquer.

Marcel continue en nous disant :

- *Le secteur AMAP m'a changé la vie, je travaillais en gros et je crevais de faim [...]. On doit tout à ceux qui ont créé les AMAP. Mais je suis à peu près certain que ça évoluera [les AMAP]. Il y aura encore autre chose. Je ne sais pas quel système, mais il en sortira un nouveau [...], car tout évolue et tout change et l'AMAP se transformera en quelque chose de productif mais avec les gens. Quelque chose qui [...] coûtera moins cher, car il y a des gens qui ont des difficultés. Mais dans notre AMAP il y a un peu de tout [classe sociale]. On a une grande variation dans la production. Quand la production est faible moi je suis toujours payé pareil et eux ils paient la même chose mais quand c'est fort eux ils paient toujours pareil. [...]. C'est trouvé un équilibre entre eux et moi.*
- *Comment sont calculés les prix des paniers ?*
- *Les paniers sont calculés pour que l'agriculteur s'en sorte. [...] Nous on sait que notre panier en hiver vaut 14 euros, donc à 2- 3euros on est au prix mais ça dure 6 mois. En été par contre, le prix réel du panier devrait être 4 fois le prix. On sait à peu près pour combien on vend donc il faut être un peu en bas du prix sinon ça n'a pas d'intérêt pour les gens. Mais en été on y perd beaucoup. Il faut que les gens jouent le jeu pour que nous aussi. La charte ne peut pas imposer un prix, car suivant l'exploitation les charges sont différentes.*

- *Comment ça se passe avec les autres AMAP de la région ?*

Il y a des réunions entre producteurs en AMAP, mais je suis souvent absent [...]

Entrevue Mireille le 29 décembre 2017, présidente et consommatrice de l'AMAP de Sanary-sur-Mer (France)

- *Qui êtes-vous et depuis combien de temps êtes-vous amapienne ?*
- *Je suis Mireille Bertola, présidente de l'AMAP de Sanary-Sur-Mer. Au commencement je faisais partie de l'AMAP d'Ollioules et je suis restée pendant six ou sept ans.*
- *Qu'est-ce qui vous a poussé à entrer dans le système AMAP ?*
- *C'était principalement par souci du maintien de l'agriculture locale. Si les paysans arrivent à travailler de façon saine, sans utiliser de pesticides, ils protègent la terre. Si on leur permet de vivre de leur production [...], tout le monde est gagnant.*
- *Qu'est-ce que vous pensez de la question de la transparence dans les AMAP ?*
- *C'est transparent parce qu'il n'y a pas d'intermédiaire et que les producteurs nous proposent de venir sur place voir comment ils travaillent. On peut venir visiter leur lieu de production. Cela nous permet de vérifier s'il n'y a pas de pesticides, de voir qu'ils ne traitent pas leurs champs : c'est complètement transparent.*
- *Faites-vous encore vos courses au supermarché ?*
- *On ne trouve pas tous dans les AMAP [...]. On n'a pas de fruits dans notre AMAP donc on va acheter des fruits [...] [auprès] d'un producteur bio qui vient nous livrer, mais qui n'est pas dans le cadre de l'AMAP. [...] [Cependant] les légumes on en achète plus au supermarché.*

- *Quelles sont pour vous les contraintes dans le système AMAP*
- *La première contrainte c'est qu'on ne choisit pas ce qu'il y a dans son panier, mais cette contrainte pour moi elle se transforme plutôt en avantage parce que du coup je ne réfléchis pas et je prépare ce qu'il y a dans le panier. La deuxième contrainte c'est qu'il faut être là toutes les semaines parce que si on n'est pas là et qu'on n'a trouvé personne pour récupérer notre panier, le panier est perdu. Ca, c'est une contrainte. [...] Mais c'est un engagement. Quand on s'engage, on accepte cette contrainte-là. Enfin on force un peu [pour les produits qu'on n'apprécie pas].*
- *Qu'est-ce que vous pensez de la variété des produits distribués ?*
- *Je trouve qu'elle est très bien. On a d'abord les légumes [...] toutes les semaines, on a ensuite de la volaille qui nous est proposée tous les deux mois, on a des fromages de chèvre et de la faisselle de chèvre entre le mois de février et le mois d'octobre [...]. On a des noix une fois par an [...], du miel une à deux fois par an, on va bientôt avoir de l'huile d'olive et du safran [...], de la viande [...] une à deux fois par an [...]. On a réussi à élargir notre panel de produits et on espère l'élargir encore.*
- *Et concernant la surprise dans les paniers ?*
- *Je trouve ça très bien et on mange que des produits de saison.*

Elle note qu'il y a beaucoup de produits redondants (poireaux en hiver, courgette en été), mais qu'on peut facilement les congeler ou faire des conserves pour éviter de devoir les manger chaque semaine.

- *Comment ça se passe l'implication dans les tâches agricoles ?*
- *Deux à trois fois dans l'année notre maraîcher nous demande de venir l'aider à désherber ou à ramasser les pommes de terre [...]. Chacun des producteurs nous*

propose de passer une journée sur son lieu de production pour voir comment il travaille [...] [autour] d'un pique-nique. Cependant cela n'est jamais obligatoire, c'est davantage sur la base du volontariat et du coup cela n'est jamais contraignant. Ça fait partie de la charte de l'engagement des amapien, on s'engage vraiment donc on s'engage aussi à faire vivre l'association et à participer à ce qui est proposé.

- *Qu'est-ce que vous pensez de la relation entre les consommateurs et les producteurs ?*
- *Le relationnel est devenu très important. C'est une entente, c'est une solidarité entre nous et c'est ce qui est très important.*

- *Est-ce que le prix que vous payez pour votre panier est plus élevé qu'en supermarché ?*
- *Le bio ça a un coût. Il est certain que le prix de notre panier va être plus élevé que si on va acheter du bio dans un supermarché discount qui va casser les prix, mais on ne saura pas d'où provient ce « bio ». Cependant les prix sont très raisonnables [dans l'AMAP].*

- *Comment voyez-vous le fait que dans cette relation contractuelle avec le producteur, il y a une possibilité que durant une certaine période vous ne recevrez pas de récolte en raison de dégâts naturels ?*
- *Ça arrive, mais ça fait partie du jeu et ça fait partie de l'engagement. Il ne faut pas oublier qu'on a des paniers qui évoluent au fil du temps. Par exemple en été, on a des paniers qui sont énormes, donc qui ont bien plus que la valeur qu'ils auraient si on achetait les mêmes produits en supermarché donc ça compense les fois où le panier est un peu plus maigre parce qu'on est en demie saison ou parce qu'il y a eu un problème.*

- *Est-ce que le contact permanent avec le producteur vous amène à lui faire davantage confiance ?*
- *Il y a une vraie relation de confiance qui s'est installée et je trouve que c'est important parce qu'on peut discuter avec lui de ce qu'il peut ne pas aller, de ce qui peut ne pas nous convenir. Lui-même peut faire des remarques [...] des choses à améliorer dans notre façon à nous d'aborder la consommation. »*
- *Qu'est-ce que vous pensez des AMAP qui ne détiennent pas le label AB, car leur proximité avec leurs adhérents fait en sorte qu'il ne serait pas pertinent à avoir ?*
- *Le fait d'adhérer au réseau [AMAP en Provence] est garant d'un contrôle qui est fait par le réseau et donc on est sûre de ce qu'on consomme. Le principe des AMAP c'est aussi de pouvoir apporter un revenu fixe au producteur qui est payé d'avance donc c'est justement destiné à leur permettre de continuer à travailler dans l'engagement qui est le leur. [...] il peut y arriver qu'à des moments des producteurs soient en difficulté et que les adhérents l'aident [...]. Le réseau AMAP peut être aussi une façon d'aider les producteurs qui sont en réelle difficulté. Il peut y avoir des levés de fonds [...] pour aider certain.*
- *Mais vous comprenez qu'une telle proximité entre le producteur et les consommateurs nous amène à nous demander si vous avez vraiment besoin de ce label.*
- *Cette confiance je peux l'entendre [...], mais en même temps à partir du moment où il y a une charte, il faut essayer de la respecter. « [Lorsqu'on rentre dans une AMAP] il faut adhérer à la charte des AMAP qui est le garant d'une réelle qualité et d'un respect de la démarche biologique. [Si on met fin à la labélisation], on n'entre plus dans le cadre de l'AMAP. On entre dans le cadre d'un panier, dans le cadre d'un partenariat entre des consommateurs et un producteur, un partenariat*

en vente directe, mais par contre on n'est plus dans la charte des AMAP [...]. Je suis contre l'arrêt de la labélisation bio pour cette AMAP.

Mireille continue en nous rappelant que « l'objectif de l'AMAP est qu'il n'y ait pas d'intermédiaire » et que l'AMAP est aussi vu comme « un acte d'engagement citoyen qui fait qu'on est un peu dans le refus de la grande distribution et de cette forme de consommation »

- *Avez-vous des suggestions ou des recommandations à faire dans le système AMAP ?*
- *Il faut que les personnes qui adhèrent à une AMAP comprennent bien que c'est un vrai engagement et qu'un engagement [...] ce n'est pas que pour consommer du bio. Parce que si c'est le cas on peut aller dans une supérette bio quelconque. En fait c'est aussi donner de soi, donner de son temps, c'est accepter les contraintes, c'est être solidaire envers les autres, c'est [...] accepter de venir aider à la livraison, c'est tout ça ! Et parfois les personnes ne le comprennent pas bien donc il faut bien réfléchir [à l'engagement]. S'engager en AMAP, ça veut vraiment dire s'engager. Ensuite [du côté de l'organisation] ce n'est pas toujours facile. Par exemple, trouver des paysans ce n'est pas toujours facile. [...] ça demande du temps, c'est assez chronophage.*
- *Est-ce que l'implication en tant que bénévole doit être repensée ?*
- *Dans une AMAP le bénévolat c'est très important! [...] Tous les adhérents participent, donnent de leur temps, c'est un vrai travail. On peut toujours améliorer l'implication de chacun parce qu'il y a toujours des personnes qui ne s'impliquent pas autant qu'elle pourrait le faire. [...] Mais c'est déjà bien. Moi je suis contente de notre petite AMAP, elle n'est pas très grande, mais ça va bien.*

- *Qui êtes-vous et depuis combien de temps êtes-vous amapienne ?*
- *Bonjour, je suis amapienne que depuis 2 mois [...] C'est tout récent et ça faisait longtemps que je voulais rentrer dans une association parce que j'aime le fonctionnement. Mais moi je ne veux pas m'investir, je ne veux pas que ça me prenne trop de temps. Je veux manger bien, avoir des produits de qualité.*

- *Qu'est-ce qui vous a poussé à entrer dans le système AMAP ?*
- *Je voulais avoir des produits de bonne qualité [...], pouvoir manger sain [...] et retrouver le goût qu'on avait quand on est petit. De plus, je trouve ça très important de pouvoir soutenir les agriculteurs et dynamiser la production locale.*

- *Est-ce que réapprendre à manger de saison est-ce important pour vous ?*
- *Effectivement oui ! Avec l'AMAP on réapprend [à manger de saison]. On a tout en supermarché, on mange de la courge toute l'année alors que là c'est fini.*

- *Est-ce que vous faites encore vos courses au supermarché ?*
- *Oui [...], mais les légumes je n'en achète plus.*

- *Quelles sont pour vous les contraintes dans les AMAP qui ne se trouvent pas dans le système de supermarché ?*
- *La principale contrainte c'est d'avoir toutes les semaines les mêmes produits [...]. Ensuite, le fait d'avoir tous les légumes qui arrivent en même temps et devoir s'en occuper en tout de suite c'est contraignant. C'est-à-dire qu'il faut soit congeler, soit préparé tout de suite [...] alors qu'au supermarché on achète au fur et à mesure. Ce n'est plus la même démarche.*

- Sinon il y a aussi le fait qu'on retrouve la terre dans les légumes alors que tout est aseptisé quand on va en supermarché. Enfin, je trouve que c'est cher. [...] Ce n'est pas pour tout le monde. C'est réservé à une certaine classe sociale.*
- *Qu'est-ce que vous pensez du fait de devoir venir chercher son panier chaque semaine ?*
Si on ne le récupère pas [le panier], il est perdu. [...] Mais on s'arrange en général. [...] C'est un contrat pour 6 mois, donc c'est un engagement et on paie les paniers en avance. C'est-à-dire qu'on va donner 6 chèques [...] tous les mois.
 - *A l'inverse, qu'est-ce qui vous plaît le plus dans les AMAP ?*
La fraîcheur des produits ! J'ai été agréablement surprise.
 - *Comment est-ce que vous voyez le fait qu'il y peut avoir des moments où vous ne recevrez pas de panier, car la récolte n'a pas été bonne ?*
 - *En deux mois ça ne m'est pas arrivé, mais je comprendrai que si jamais [...] il y ait des inondations ou quoi que ce soit, peut être que lui il pourra nous dire, que dans les mois d'été quand il y a beaucoup de production [...] il nous compenserait. [...] Ça ne me dérangerait pas du tout, je le comprendrai, car je sais que le métier d'agriculteur c'est difficile aujourd'hui.*
 - *Est-ce que le contact permanent avec l'agriculteur vous permet de lui faire plus confiance ?*
 - *Je lui fais entièrement confiance, car [...] on a signé un contrat et qu'il s'est engagé dans une association. [...] Si tout le monde s'engage, tout le monde est sur la même longueur d'onde et je lui fais confiance par rapport aux produits employés.*
 - *Êtes-vous satisfaite du système AMAP ?*

- *Oui, mise à part du fait que je trouve ça un peu cher et que je n'ai pas encore pris le goût de cuisiner. J'ai un peu de perte, car je n'arrive pas à tout cuisiner. [...] Ce qui est agréable aussi, en dehors des légumes, c'est d'avoir des petits contrats avec l'huile d'olive, le safran, le miel, les volailles. [La diversité] commence [...]*
- *Avez-vous des suggestions ou des recommandations à faire ?*
- *Si [les activités] n'entravent pas sur ma vie professionnelle, si je peux aider un moment donné [...] ça ne me gêne pas. Aussi, peut-être il faudrait accorder à celui qui est absent [le jour de la récolte des paniers] que ça ne soit ni perdu, ou que ça soit moins sanctionner, pour qu'on puisse le récupérer ou le décompter. Enfin, comme je l'ai dit, le système des AMAP n'est pas accessible à tout le monde [...] Mais je pense que ça s'assouplira dans le temps.*

Julia le 29 décembre 2017, consommatrice à l'AMAP de Sanary-sur-Mer (France)

- *Qui êtes-vous et depuis combien de temps êtes-vous amapienne ?*
- *Bonjour, je m'appelle Julia, et ça fait deux ans que je suis inscrite à l'AMAP de Sanary.*
- *Qu'est-ce qui vous a poussé à entrer dans le système AMAP ?*
- *C'était surtout par rapport au fait que ça soit local afin de pouvoir éviter les supermarchés au maximum. [...] L'écologie me tient beaucoup à cœur. [...] Le fait de manger de saison c'est bon pour l'écologie et bon pour nous aussi donc c'est important pour moi.*
- *Faites-vous encore vos courses en supermarché ?*
- *Non je ne les fais plus pour les légumes, ou sinon quand j'ai besoin d'un aliment en particulier, mais sinon je ne vais plus dans les supermarchés à part pour les*

choses qu'on ne trouve pas. Mais je vais même dans des magasins bio avec un système solidaire.

- *Quelles sont pour toi les contraintes du système AMAP par rapport à celui du supermarché ?*
- *Premièrement, c'est le fait de devoir apprendre à cuisiner certains produits qu'on n'avait pas forcément l'habitude de cuisiner. Ensuite, le fait que les produits reviennent régulièrement nécessite qu'on doive apprendre à varier les recettes [...] pour éviter de retomber dans les mêmes choses. Ce sont les côtés contraignants, mais ils se détournent facilement.*

- *Que penses-tu de la variété des produits que tu trouves en AMAP ?*
- *Il y a certes peu de variété en ce moment, mais ce n'est pas vraiment grave, car il y a des périodes où il y aura plus de légumes [...]. L'été ça va être plus varié et l'hiver ça l'est moins, mais je pense que c'est important qu'on réapprenne [le cycle des saisons]. Quand on va au supermarché, il y a tout, on choisit tout ce qu'on veut et tout ce qu'on ne veut pas [...]. Avec le système AMAP on prend ce que la nature nous offre.*

- *Est-ce que la surprise des paniers est contraignante ?*
- *Non pas forcément, comme je fais pas mal de recherche sur ce que je vais cuisiner [...] ce n'est pas un souci. [...]. En plus comme la livraison se passe le vendredi, ça me donne le week-end pour m'organiser pour la semaine. [...] Sinon, si je n'aime pas les produits je le donne à mes proches.*

- *Qu'est-ce que tu aimes aujourd'hui en AMAP ?*

J'aime le fait de voir en tout temps le producteur [...]. De plus, ça nous donne bonne conscience de se dire qu'on achète directement aux producteurs et que l'argent qu'on donne va directement au producteur et qu'il n'y a pas d'intermédiaire. C'est vraiment

important. [...]. Aussi, je trouve que les produits sont plus frais que dans les autres circuits. Enfin, je trouve que c'est moins cher d'acheter en AMAP [que si on achetait dans un supermarché bio], car le fait que ça soit direct entre le consommateur et le producteur ça enlève les intermédiaires qui font que c'est plus cher. Aussi, ça oblige de manger plus de légumes et donc à acheter moins de viande. Donc, même si éventuellement ça coûtait plus cher [...] ça compense le fait qu'on mange moins de viande à côté. [...] Ma consommation de féculent [...] a drastiquement diminué également.

- *Que penses-tu du fait qu'il y a une possibilité que tu ne reçoives pas de bonnes récoltes durant un moment ?*
- *Pour moi ce n'est pas du tout un souci, car c'est un principe de solidarité avec le producteur, pour moi c'est une logique qu'il faut de plus en plus adopter, car ça ne peut marcher que comme ça. Encore une fois, la nature fournit ce qu'elle peut et si un jour il y a une tempête et il n'y a pas de légumes [...] ce n'est pas grave. Il faut comprendre le producteur, car ce n'est pas de sa faute. Il faut l'accepter, il faut faire avec.*
- *Est-ce que le contact permanent avec le producteur vous amène à lui faire plus confiance ?*
- *Quelque part oui, car finalement on est en contact direct avec lui donc on peut être au plus près de ce qui se passe. [...] S'il y a un problème, il peut nous en parler et on va savoir ce qu'il en est. [...] C'est lui en personne qui va nous dire ce qu'il se passe.*
- *Du coup, si tu lui fais confiance comment réagiras-tu si l'agriculteur arrêterait la labélisation ?*
- *J'aurais tendance à lui faire confiance, mais c'est à double tranchant, car finalement on se dit que ceux qui s'embêtent à avoir ce label bio, à avoir tous ces contrôles [...] ils sont vraiment sous la contrainte alors pourquoi acheter à un autre*

producteur qui ne subit pas cette même contrainte ? Ceci dit il y a quelque chose qui ne va pas dans ce système. Le label est payant et que ça devrait être une association qui devrait être chargée de contrôler tout ça.

Julia revient sur ses motivations concernant son adhésion à l'AMAP.

- *Ce qui est important pour moi c'est que ça soit local et qu'il n'y ait pas d'intermédiaire. J'évite les grandes enseignes pour éviter toute cette consommation de masse tout ce gaspillage qui autour de ces grandes enseignes.*
- *Quelles seraient tes suggestions ou recommandations dans le système AMAP ?*
- *[L'AMAP de Sanary] devrait proposer soit un panier tous les quinze jours, soit de prendre un quart de panier [...] parce que ça fait une grosse quantité [un panier entier]. Aussi, il n'y a pas beaucoup de bénévoles qui s'investissent, mais je ne sais pas comment on pourrait faire pour qu'ils soient incités [à s'impliquer plus]. Enfin, il faudrait proposer à ceux qui partent le vendredi [...] une solution alternative pour récupérer leur panier.*

Entrevues Isabelle Besse le 2 janvier 2018, maraîchère du « Jardin d'Isabelle » à Hyères-les-palmiers (France)

- *Qui êtes-vous et depuis combien de temps exercez-vous votre métier dans le circuit AMAP ?*
- *Je m'appelle Isabelle Besse, je suis dans l'agriculture depuis un peu plus de 2005, et j'ai commencé avec des fleurs. Je suis passée donc en 2005 en AMAP. Je suis restée adhérente à l'AMAP pendant à peu près trois ans. J'ai quitté ce circuit-là pour des raisons personnelles. J'ai continué le même système de vente de panier en abonnement [...] en cavalier seul et en améliorant un petit peu, vis-à-vis de mes clients et de leur personnalité, le sens de ce qu'on pourrait appeler une « AMAP.*

- *Avant, travailliez-vous dans le secteur agricole ?*
- *Non c'était une reconversion dans le maraîchage [...]. Dans les années 1990, je n'étais pas du tout dans l'agriculture.*

- *Quelles sont les motivations qui vous ont poussé à rentrer dans le circuit AMAP ?*
- *Mon docteur voulait qu'on monte un jardin pour manger de bons légumes. Mon mari travaillant déjà dans l'agriculture et étant spécialisé dans les pépinières de fleurs, on a trouvé logique de monter une AMAP pour se donner un coup de main mutuellement et de profiter aussi du matériel puisqu'on travaillait sur le même terrain, donc c'était très arrangeant.*

- *Est-ce vous avez déjà travaillé dans le conventionnel ?*
- *Non j'ai commencé à travailler dans les fleurs, puis directement en AMAP. Cependant, du côté des fleurs je travaillais directement pour des grossistes.*

- *Quelles étaient les étapes de la chaîne de production ?*
- *On travaillait sous tunnel et on vendait directement au marché aux fleurs. [...] Le marché aux fleurs représente un regroupement de grossistes qui viennent acheter directement. Donc on déposait nos fleurs qui étaient vendues tous les matins au cadran.*

- *Comment se déroulait la formation des bénévoles en AMAP ?*
- *Au début, il s'était monté un petit regroupement [...]. C'était interne, assez confidentiel, ils s'occupaient du calendrier, de récupérer des contrats pour me dégager de toute la partie administrative. Ca a très bien fonctionné. Après au niveau de la formation, il n'y avait pas de formation avec eux sauf qu'effectivement ils pouvaient très bien aller chercher quelques aromatiques au jardin quand leur panier était fait pendant les périodes d'été. [...]. Certains nous ont aidés dans la récolte, mais quand on a eu des informations sur le fait que le bénévolat était*

considéré comme étant du « travail au noir [...], on a arrêté les activités bénévoles. On s'est alors débrouillé par nous-même [...], mais il est vrai que [...] pour fidéliser la clientèle on faisait des aromatiques [...], ils allaient ramasser du persil, du basilic, etc.

- *Il y a-t-il des exigences des consommateurs par rapport aux produits que vous fournissez ?*
- *Cela peut paraître compliqué, mais ça ne l'est pas parce que nous on a toujours considéré qu'on était le capitaine de notre propre bateau. Les agriculteurs c'était nous, et c'était nous qui savions ce qu'il fallait faire par rapport au climat, par rapport aux saisons, au calendrier de plantation, etc. Par contre toutes les idées étaient les bienvenues pour planter de nouveaux légumes ou des légumes plus anciens si on pouvait le faire, mais après chacun son métier. [...] On n'a jamais été confronté à des choses difficiles, on faisait des réunions et on leur disait ce qu'on allait produire et à partir de ce moment-là quand les gens voulaient qu'on plante des choses qui n'étaient pas possibles de planter on expliquait le pourquoi du comment et ça s'est toujours très bien passé même si on n'est pas resté beaucoup en AMAP [...] On a continué quand même dans ce système-là, car il était quand même confortable c'est-à-dire d'avoir un noyau ou tu as des rentrées d'argent même s'ils sont petits ils y sont quand même. On a arrangé à notre sauce l'organisation et la charte du jardin.*
- *Etiez-vous labélisé en bio en AMAP ?*
- *Non je n'étais pas labélisé bio et je n'ai jamais voulu avoir le label bio pour des raisons personnelles parce que j'ai du mal à appartenir à des réseaux, à des chartes. Pour ma part, je trouve qu'il y a des choses très sectaires. Donc j'aime être libre complètement, je suis quelqu'un de très sincère et de très honnête, je dis ce que je fais, je dis ce que je mets dans la terre et j'ai instauré une confiance avec*

mes consommateurs et ça se passe très bien comme ça depuis des années. [...] Je suis absolument transparente, je suis un livre ouvert.

- *Et aucun de vos consommateurs n'exige le label bio ?*
- *Non ils me connaissent depuis tellement longtemps, ils savent comment je travaille, ils n'ont pas besoin de ce label-là déjà parce que la répercussion serait sur le prix de leur panier donc sur le prix du légume en règle générale. Je travaille dans le respect de l'environnement et de l'être humain donc [...] je ne vois pas l'intérêt du bio. [...] Ca m'est arrivé d'utiliser des produits chimiques sur mon exploitation. Cette année ça m'est arrivé une fois. Après j'utilise des produits phytosanitaires qui sont certifiés bio, des engrais bio, mais pas de désherbant. Le désherbage c'est à la main. Je fais très attention.*

- *Qu'est-ce qui vous plaît aujourd'hui dans votre métier ?*
- *Ma relation avec les consommateurs même si c'est très fatigant. Le rapport avec les gens passe très bien. [...] Aussi j'apprécie l'autonomie qu'on a. On travaille sur place, on est chez nous [...] on gère le temps [...]. On plante par rapport aux saisons [...]. On respecte le cycle des saisons et des légumes. Après c'est plus par rapport à un choix gustatif. On va d'abord se faire plaisir à nous et ça va bien évidemment se retrouver dans les paniers. [...] C'est plus le climat qui nous pose pas mal de soucis, car ça change beaucoup. On est obligé d'avoir une certaine organisation au niveau des plantations, on a des saisons qui sont malgré tout déterminées par rapport à la germination, etc., mais on n'est obligé de rien [...] C'est nous qui décidons de planter ce qu'on veut. [...] Ca va dépendre aussi du nombre de clients qu'on a [...], mais en principe de contrainte de côté-là. [...] L'agriculture est un métier très difficile [...] l'été tu luttas contre la chaleur et l'hiver tu luttas contre le froid [...], le vent, etc. [...] C'est que quand on remet tout en culture de saison en saison, qu'on enlève toutes les mauvaises herbes, qu'on arrache les vieilles plantes*

[...] ça redonne du courage, c'est dur, mais il y a des compensations sinon on n'y serait pas.

- *Est-ce que vous avez des suggestions ou des recommandations pour le système AMAP ?*
- *A l'époque, on avait un jardin, on avait une exploitation et avec la charte des AMAP telles qu'elle était faite à l'époque [...] très sectaire, et c'était très dur pour l'agriculteur et le consommateur à qui on demandait énormément de sacrifices et nous ça ne nous convenait déjà pas. Le fait que si tu rates une culture, ou deux ou trois et qu'elle ne se retrouve pas dans le panier et que le consommateur n'ait rien le droit de dire, je trouvais ça difficile. Le fait de devoir revendre son panier à un voisin, ou à un membre de la famille lorsqu'on part en vacances et si on n'y arrive pas on perd son panier alors qu'on l'avait payé. Je pense qu'il y avait des choses un peu compliquées, et un peu difficiles. Nous, tout ça on l'avait déjà mis de côté, on a toujours arrangé nos clients. Quand ils partent en vacances ils nous le disent, et ils ne prennent pas le panier et il le récupère quand ils reviennent de vacances ou ils ont jusqu'à la fin de leur contrat pour le récupérer. C'est moi qui m'arrange [...] Je suis très flexible, dans les horaires de distribution aussi. Maintenant je commence à distribuer du mercredi au vendredi parce que j'ai dû changer d'exploitation, je suis beaucoup plus loin ça les fait venir de plus loin donc ça leur laisse le temps de s'organiser [...] pour venir récupérer leur panier sans être obligé d'avoir des heures précises pour récupérer leur panier. [...] Même éventuellement le samedi matin ils peuvent venir récupérer leur panier.*

Sinon, pour mon propre jardin, je suis assez satisfaite de ce que j'ai fait. Moi je vais [...] partir plus vers les marchés plutôt que de chercher du monde à venir sur place. C'est très agréable d'avoir une communication avec une personne, mais c'est très fatigant aussi parce qu'il faut être énormément disponible, il faut toujours être de bonne humeur, il ne faut jamais être fatiguée donc ça demande beaucoup d'effort, mais effectivement c'est toujours très agréable. Maintenant nous on l'a vécu avec

plus de 80 paniers je rentrais épuisés à la maison. Les jours de distribution ce n'était pas compliqué, mais c'était très fatigant.

Il y a toujours des améliorations à faire bien entendu. [...] On a eu une grosse inondation ou on a perdu notre exploitation complètement et on ne s'est pas encore relevé de ça [...]. [...] Retrouver une clientèle ça ne se fait pas en claquant des doigts, c'est pour ça qu'on essaye de garder un petit noyau qui nous assure même un petit revenu. C'est la fidélité envers ces gens-là qui ne nous ont pas lâchés, qui sont restés six mois sans avoir aucun légume. Quand on a pu replanter, ça a été que des courgettes [...] c'est pour ces gens-là qu'on maintient encore aujourd'hui. Cette forme de vente de panier on le garde un peu pour nous, mais surtout pour eux, car ils sont contents, ça les satisfait, ils aiment bien venir au jardin [...].

Entrevue Denise et Danièle Vuillon le 5 janvier 2018, maraîchers de « Les Olivades » à Ollioules (France) et initiateurs du système AMAP en France

- *Qui êtes-vous et depuis combien de temps exercez-vous votre métier dans le circuit AMAP ?*

Daniel nous répond :

- *On est en AMAP depuis dix-sept ans et on a créé le concept en France en s'appuyant sur le modèle des CSA américains. On est depuis quinze ans 100% dans ce concept et on a arrêté tous les autres modes de commercialisation. On a aujourd'hui 150 familles abonnées et aussi dix restaurants [...] qui nous prennent x parts de la récolte suivant l'importance de la clientèle.*
- *Est-ce que c'était une reconversion ?*
- *Non je suis maraîcher depuis 1973 et fils de maraîcher. Avant de découvrir le concept AMAP, on a pratiqué une agriculture toujours diversifiée, mais tournait*

vers des modes de commercialisation très différents qui allaient de la vente directe sur les marchés, à la ferme, à la vente en gros, demi-gros [...] à l'exportation [...], mais nous n'avons jamais trouvé un mode de commercialisation qui pérennisait notre activité. Il y avait une rupture de rentabilité et quand on a découvert ce concept cela nous a semblait être un système qui était durable, car le prix de l'abonnement est un prix comptable qui n'a rien avoir le prix du marché [...] On connaissait notre chiffre d'affaires avant de semer alors que dans les autres systèmes on doit attendre la fin de l'année pour savoir si c'était une bonne ou une mauvaise année.

- *Lorsque vous revendiez vos produits à des acheteurs, comment se déroulait la négociation des prix ?*
- *C'était de la discussion tous les jours. Il fallait d'abord être très bien informé sur les prix, les mercuriales et ensuite il fallait négocier surtout avec les chefs de rayon dans les grandes surfaces sur le prix de la salade d'aujourd'hui. Ils avaient comme consigne de toujours baisser les prix, et même si c'était en dessous de nos coûts de production ça ne les dérangeait pas. [...] C'était toujours des transactions permanentes avec eux. J'en connais beaucoup des agriculteurs qui ont travaillé avec la grande distribution, j'en connais beaucoup qui ont fait faillite, mais je n'en connais aucun qui a fait fortune. Nous n'avons pas les structures d'exploitation pour pouvoir négocier avec eux, comme peuvent le faire les grands industriels de type Danone.*
- *Il y avait-il des exigences sur les calibres ?*
- *Ils avaient des exigences de standardisation, dans les variétés. Ils ne supportaient pas qu'il y ait un puceron sur la salade sinon ils refusaient la palette. [...] Il fallait que le produit soit visiblement standardisé et très attractif [...] ce qui nous imposait [indirectement] des pratiques. [...] Pendant dix ans je n'ai pas pu augmenter le prix de mes salades.*

- *Qu'est-ce qui vous a poussé à rentrer dans le système AMAP ?*
- *C'est surtout la recherche des alternatives économiques, qui pour nous était essentielle, car on était sur le point de mettre la clé sous porte. Il fallait trouver une solution. L'alternative économique a été le critère qui a été le plus attractif pour nous [...], car c'était une question de survie. C'est en ça que nous avons voulu expérimenter rapidement ce système nous permettant de survivre, permettant à beaucoup d'agriculteurs sur de petites exploitations de pouvoir survivre par ce partenariat avec les familles. [...] Petit à petit nous avons découvert toutes ses facettes [...] tous ces côtés qui entourent l'alternative économique qui font que ce système et non seulement viable, mais assez révolutionnaire. Parce que tous les problèmes de société qui se posent aujourd'hui, ce système apporte des réponses : environnement, réchauffement climatique, la santé, l'éducation, la pédagogie sur le goût [...]. Il est à la fois très avant-garde [...] et très révolutionnaire. Mais c'est une révolution douce.*
- *Est-ce que qu'il y a des bénévoles qui s'impliquent ? Et si oui, avez-vous développé des programmes de formation ?*

Denise prend la parole et nous répond ceci :

- *On ne parlait pas tout de suite de formation, mais on fait tout de suite comprendre que la présence de l'amapien sur le lieu de travail est très importante [...], car elle apporte une petite aide ponctuelle, il n'est pas question de remplacer un poste de travail. La présence de l'amapien fait comprendre [...] la pénibilité du travail, ça aide ponctuellement. [...] Ce sont nos partenaires, il faut qu'on soit très lié sur tous les plans.*
- *Il y a-t-il des moments compliqués pour les former ?*

- *Ça été compliqué au début pas tellement sur ce thème-là pour venir nous aider [...]. Ce qui a été compliqué c'est qu'une grande partie des membres avait certaines habitudes de consommation (par définition le consommateur est roi, il est capricieux [...]), mais par la prise de conscience ça s'est arrangé. Pendant les premières années, on avait des amapiens qui étaient un peu capricieux, qui avaient un droit de regard sur le choix des variétés, etc. Mais tout cela s'est complètement estompé [...] On n'était plus sur la même longueur d'onde [...], mais ça s'est estompé avec le temps.*

Daniel rajoute ceci :

- *Je pense que ce n'est pas un concept qui est fait pour tout le monde [...] On n'attend pas que [...] ce système représente 100% de la consommation [...] Comme au Japon [...] un tiers de la population est dans le Teikei [...]. Moi je pense que ce concept doit être à la portée de tout le monde, mais chacun est libre de rentrer et je pense que pour celui qui rentre c'est un acte militant.*

Denise reprend :

- *Au début l'AMAP n'était pas connu donc on était obligé, pas de forcer les gens, mais de les informer et de leur dire « Essaie c'est bien ». Or aujourd'hui [...], ce sont les gens qui rentrent, on ne vient pas les chercher.*
- *Avez-vous la labélisation « AB » ?*
- *On n'est pas en labélisation bio, mais on est en pratique très bio. Je n'ai même pas voulu mentionner la labélisation bio dans la première charte des AMAP en 2003. J'ai bien noté le principe numéro 3 : producteur en AMAP s'engage à respecter ses pratiques, ne pas utiliser des engrais chimiques de synthèses, d'herbicides, de pesticides, après on a rajouté les OGM aussi [...]. Effectivement on peut parler d'agriculture biologique, mais moi qui crois toujours que la petite agriculture paysanne, la petite agriculture à taille humaine c'est un peu l'avenir pour moi, on*

devrait revenir à cette agriculture-là. Quand on arrêtera à produire des pesticides on n'aura plus besoin de label. Ceci dit aujourd'hui pour qu'un produit soit commercialisé bio, effectivement le label c'est la transparence, c'est la traçabilité. Il faut qu'il soit labélisé dans le commerce. Mais on est loin d'être dans ce système de commercialisation. Les gens passent à la ferme, viennent à la distribution. [...] Aucun de nos membres n'a jamais exigé ce label. Ça n'a jamais été un questionnement, mais ils nous font confiance. [...] Nous avons touché du doigt le phénomène de proximité de liens entre consommateur et producteur a développé une confiance et c'est nous qui sommes à l'origine des premières AMAP [...] c'est nous qui imposons ces respects de pratiques aux producteurs vis-à-vis des futurs consommateurs. [...].

Daniel ajoute cela :

- *Il manque trois choses essentielles dans le cahier des charges de l'agriculture biologique. La première c'est le respect des saisons, au mois de janvier dans les magasins bio vous avaient des tomates [...] et je trouve ça aberrant, car le bilan énergétique de la tomate en question est assez catastrophique. La deuxième chose c'est la proximité. Pour un bio qui a fait la moitié de la planète, ça ne veut plus dire grand-chose. La troisième c'est la qualité gustative. A partir du moment où c'est plus cher ça doit être meilleur. En production bio on doit sélectionner les variétés qui sont les meilleures et non pas celles qui sont les plus productives. [...] Ces trois critères qui me semblent pour moi essentiels n'apparaissent pas dans le cahier des charges de l'agriculture biologique. Ce qui fait qu'aujourd'hui on a un bio mondialisé, un bio qui ne respecte pas les saisons, et on paie un tiers plus cher pour ces variétés que pour celles qu'on trouve en conventionnelle et dans la grande distribution. [...] On est passé à en bio industriel. On le voit très bien sur les fermes immenses en monoculture bio en Amérique. En France aussi, ça existe aussi [...]. Je veux que mes consommateurs apprennent le rythme des saisons. Ça me semble fondamental [...]. On essaye de produire une nourriture qui apporte à la fois la*

santé [...] et le plaisir [...]. A l'heure actuelle, nous avons dans le monde un gros conflit entre 2 agricultures : cette agriculture artisanale, paysanne, de petite ferme qui font une nourriture de qualité et une agriculture industrielle qui elle recherche d'autres valeurs en utilisant des pratiques qui n'ont rien avoir avec les premiers. [...] On est en conflit tous les deux, car les industriels sont soutenus par les politiques agricoles nationale, européenne, voire mondiale, et l'agriculture paysanne est soutenue par les consommateurs et les chefs de cuisine. On a ce rapport de force [...]. Aujourd'hui le balancier revient du côté de l'agriculture plutôt artisanale et paysanne parce que le nombre de jeunes intéressés par ce qu'elle est par une demande des consommateurs. [...] Le consommateur est à la recherche de produits de qualité. Cette qualité il va la trouver dans de petites fermes et pas dans les fermes industrielles. Il faut essayer de bousculer les choses. Le cahier des charges est trop rigoureux, il empêche l'innovation, il empêche les pratiques nouvelles qui au contraire sont encore meilleures. [...] Toutes innovations doivent être validées par un cahier des charges et c'est excessivement compliqué. A titre d'exemple, l'utilisation des huiles essentielles d'agrumes ne rentre pas dans le cahier des charges du bio. [...]

Denise prend la parole et nous dit :

- L'AMAP a contribué à la prise de conscience des consommateurs et elle a amélioré toutes ces pratiques. Parce que label ou pas label quand on a créé les AMAP, le producteur qui n'était pas en agriculture biologique, dans la saison il est passé en agriculture biologique pour satisfaire la demande des gens et ça a marché. Ceux qui avaient besoin de garder le marché, il fallait bien qu'ils valorisent leur travail, eux demandaient la certification pour pouvoir vendre bio. Mais au niveau de l'AMAP [...] ils savent qu'ils mangent bio.

Daniel reprend :

- *Ils peuvent poser toutes les questions et ils auront des réponses, ils peuvent venir nous voir travailler. [...] Quand il y a un problème avec les cultures, on le signale [...] voilà comment on essaye d'aller contre cette difficulté. On explique en permanence ce qu'on fait. [...] La confiance, ça se mérite et pour mériter la confiance il faut être totalement transparent [...]*
- *Qu'est-ce qui vous plaît aujourd'hui dans votre métier ?*

Denise nous répond :

- *Avant l'AMAP je tenais un point de vente directe et déjà j'avais le plaisir d'avoir le contact avec les gens. [...] Il y a vraiment une relation directe, un lien qui est très important. On a la reconnaissance aussi. On a des difficultés aussi, car il y a un rythme. C'est contraignant, on est engagé donc quand il y a des problèmes c'est terrible, c'est lourd quand même, mais justement on a ces gens qui nous soutiennent c'est très important. Économiquement, psychologiquement. [...] Par la communication, ils sont au courant, ils n'ont pas de surprise. [...] La communication est permanente :*

Daniel rajoute :

- *Il y a une autre chose aussi, c'est qu'ils se régaler et c'est important. [...], car c'est aussi le côté convivial de notre métier [...]. La santé et le plaisir sont fondamentaux, car s'il n'y avait pas de différences on n'arriverait pas à les fidéliser [...]. Au niveau de la production, c'est compliqué parce qu'on doit diversifier chaque saison. Il n'y a jamais moins de 10 produits pour éviter la monotonie de toujours consommer la même chose donc ça oblige une certaine diversification qui demande pas mal d'expérience. [...] Je suis passionné par la biodiversité, donc quand je fais un légume qui n'a jamais vu à partir du moment [...] qu'il est dans leur cuisine ils vont bien en faire quelque chose. Donc ils vont forcément découvrir ce légume et ils vont le consommer. Alors que si j'étais sur un marché avec ce légume-là, quelque curieux l'aurait acheté, mais lancer un produit c'est extrêmement long [...]*

Denise complète avec ceci :

- *L'AMAP a contribué au déploiement de la biodiversité [...] On continue à faire des légumes qu'on ne retrouve plus [...] et que j'accompagne toujours avec des recettes.*

Daniel rajoute :

- *Il y a le côté économique, il y a le côté social, il y a le côté passionnant d'améliorer nos pratiques [...] et recréer des équilibres tels qu'ils existent dans la nature pour essayer de perturber le moins possible les équilibres naturels [...], mais ça demande beaucoup de savoir [...]. Je trouve que c'est un côté passionnant, car on a des résultats très spectaculaires derrière et on arrive à avoir des résultats économiques bien supérieurs à ce qu'on a dans l'agriculture conventionnelle. [...] L'agriculture biologique peut nourrir la planète et beaucoup mieux et beaucoup plus sûrement que l'agriculture conventionnelle. [...]*

Denise nous rappelle aussi que :

- *L'AMAP nous permet de défendre notre territoire. C'est grâce au soutien de la population et au soutien de l'AMAP qu'on est toujours là, car on est menacé d'expropriation depuis 30 ans [...] Ça a eu son poids, mais on est toujours menacé.*

Daniel nous dit :

- *Ça on l'avait observé quand on a découvert les CSA aux États-Unis [...] On avait observé que c'était un système qui permettait à l'agriculture péri urbaine de se maintenir de façon durable parce que dans les menaces d'expropriation qui sont liées à l'agrandissement des villes [...], à la spéculation [...] l'agriculture qui est seule se fait balayer assez facilement parce qu'il ne représente pas un intérêt public ou général [...], mais à partir du moment où il y énormément de familles qui sont nourries par cette ferme par exemple, ils sont concernés par le maintien de cette*

ferme et pour l'autorité expropriante ce n'est plus juste un couple d'agriculteurs qu'il faut déménager, mais plus de 500 personnes. [...] Il est certain que cette solidarité du paysan par la population crée un rapport de force qu'on avait perdu [...].

- *Avez-vous des suggestions ou des recommandations à apporter au système AMAP ?*

Denise nous répond :

- *Ce qui nous tient à cœur c'est d'intégrer le paysan dans le fonctionnement de l'AMAP. Que l'AMAP ne soit pas une association de consommateurs, mais bien un partenariat. [...] C'est ça qu'on perdait à l'époque quand on travaillait pour Alliance Provence. Alors que notre regroupement CREAMAP (Centre de Ressource pour l'essaimage des AMAP) c'est le regroupement des producteurs [...] On n'a jamais rencontré d'oppositions à ce système. [...] Pour que ça perdure, il ne faut pas oublier que l'AMAP fonctionne en partenariat et que le producteur soit aussi au centre du projet. Car c'est aussi un projet de vie pour l'agriculteur. Il y a la problématique de l'AMAP dans les grandes villes [...] [que les consommateurs] n'oublent pas dans le fonctionnement d'intégrer le paysan. Le paysan de lui-même, c'est très difficile [...] de s'imposer. Il faut l'intégrer davantage le producteur dans le fonctionnement.*

Daniel rajoute :

- *Il y a deux domaines sur lesquels il y a des progrès à faire. Le 1^{er} c'est que pour un jeune qui démarre dans ce concept il faut qu'il passe beaucoup de temps à la formation. Les meilleures formations sont les formations de longue durée dans une exploitation agricole à l'identique de celle qui va créer. Ca lui permet, s'il fait un cycle complet, il faut qu'il fasse [...] un stage d'un an voire de deux ans et il a la possibilité donc de pouvoir anticiper sur tous les problèmes qu'il va rencontrer, de*

voir comment on peut le résoudre. [...] Ces stages de longues durées d'un an ou de deux ans, pourraient être pris en charge par la collectivité contre l'engagement du jeune à s'installer dans la commune ou dans la région ou il s'est formé pour pouvoir participer aux renouvellements des générations et aux maintiens et à la relance de la vie dans les villages [...] qui se diversifient de plus en plus [...]. La collectivité a tout intérêt que ce type d'agriculture qui fait nourrir la population sur place se développe. J'ai observé que les jeunes que j'ai formés ici dans ce cadre-là, quand ils s'installent il y a 100% de réussite derrière, il n'y a pas d'échec.

La deuxième chose, c'est que quand on a formé un jeune, le problème c'est qu'il trouve du foncier. Or le foncier agricole c'est vraiment compliqué à trouver [...] surtout en zone périurbaine. [...] Il suffirait de faire un inventaire des meilleures terres, des terres cultivables et de les classer « nourricières » pour toujours. A partir de ce moment-là, on enlève la spéculation immobilière dessus. [...] Il faudra que ça se fasse sous une loi, comme la loi littorale, il pourrait y avoir une loi sur les meilleures terres agricoles. [...] Une fois que les jeunes sont formés, on a beaucoup de mal à les installer dans des conditions viables.

Entrevue D'Amélie et Sophie le 1^{er} février 2018, deux agricultrices dans un CSA à Laval (Québec, Canada)

- *Qui êtes-vous et depuis combien de temps exercez-vous votre métier ?*
- *Moi c'est Amélie, je viens de finir ma maîtrise en Sciences politiques à l'UQUAM. C'est ma première année en tant que coresponsable de production [dans le CSA]. L'été dernier c'était ma première grande expérience rémunérée sur une ferme. [...]*
- *Moi je m'appelle Sophie, c'est aussi ma première année en tant que coresponsable de la production à Jeunes au travail. [...] Ca fait quatre ans que je travaille en agriculture. Avant j'étais intéressée par l'agriculture grâce au « WWWOOF » qui*

est du travail bénévole organisé à travers le monde par des producteurs sur leur ferme en échange d'un gîte et des couverts pendant 2 étés.

- *Auparavant travailliez-vous dans le secteur agricole ou est-ce une reconversion ?*

Amélie nous répond :

- *J'ai commencé à titre personnel à jardiner [...], j'ai fait une formation en agriculture urbaine et en parallèle je faisais ma maîtrise en Sciences politiques. [...] Ce n'est pas une reconversion, mais ça été progressif, car au début je ne m'enignais pas vers l'agriculture.*

Sophie nous dit :

- *J'ai travaillé longtemps en intervention, j'ai un bac en psychologie et après j'ai travaillé quelques années en coopération internationale. Donc c'est vraiment nouveau dans ma vie. C'est une reconversion.*

Qu'est-ce qui vous a poussé à rentrer dans ce système de CSA ?

Sophie nous répond:

- *Moi j'ai commencé à m'intéresser à l'agriculture un peu par hasard en faisant un été de travail volontaire au jardin de la Grelinette, qui est une ferme bien connue au Québec qui fait de l'agriculture soutenue par la communauté. Je suis allée là parce que j'étais curieuse, mais aussi juste pour me faire du bien personnellement [...]. C'était la première fois que j'avais de la facilité à me lever le matin pour faire un travail. [...] J'ai eu un coup de foudre pour l'agriculture [...] J'ai voulu me reconvertir dans l'agriculture et ça m'a semblait claire aussi que ça allait être aussi par le mode des paniers bio puis de l'agriculture soutenue par la communauté plus qu'un autre type d'agriculture [...] parce que ça permet, je pense, une plus grande diversité des légumes qu'on produit [...] par rapport à quelqu'un qui ferait des*

légumes en gros. Ça serait plus simple pour lui de faire 25 planches de chou [...], mais ça me semble très ennuyant de faire ça toute la journée. C'est très monotone. Alors que l'agriculture soutenue par la communauté, c'est très diversifié, les tâches sont très différentes, c'est la meilleure forme, la forme la plus viable l'agriculture soutenue par la communauté au niveau économique pour quelqu'un qui produit différents légumes. Ça permet aussi d'avoir une forme d'agriculture pour soi même d'avoir une diversité de légumes dans son assiette [...].

- *Est-ce que dans votre ferme, tous vos produits sont labélisés bio ?*
- *La terre est bio, les produits sont bio. On est en processus de certification en ce moment. [...] Chaque année un inspecteur vient et il faut le faire réapprouver et il peut y avoir des petits problèmes administratifs qui surviennent [...]. En fait à chaque nouveau légume qu'ils produisent d'année en année ils seront considérés comme « bio », mais ils vont être prouvés bio par le certificat juste une fois que l'inspecteur est passé.*

Amélie rajoute :

- *Equiterre exige que nos produits soient bio, mais être bio ce n'est pas facultatif pour nous, mais être avec Equiterre c'est plus une question qu'on se pose.*

Sophie nous dit :

- *On produit également du miel à la ferme qui n'est pas certifiée bio, car pour être certifié bio il faut avoir un certain kilomètre autour des ruches qui sont certifiées bio. Ce que nous on ne peut pas prouver, car on a un petit terrain [...] Donc on produit du miel qui n'est pas certifié bio et des œufs qui ne le sont pas non plus même si les poules mangent bio, mais le processus de certification est vraiment très coûteux donc pour une ferme qui produit principalement des légumes et non des œufs ça ne serait pas payant d'avoir le certificat. [...] Ce n'est pas une contrainte pour nous d'être biologique. C'est un choix que la ferme a fait depuis longtemps, un choix qu'on porte personnellement d'être biologique. Après la*

certification demande beaucoup d'exigences administratives. Il y a un débat en ce moment entre les agriculteurs ou il y aurait la possibilité de rester biologique sans avoir la certification biologique [...].

- *Est-ce que si vous arrêtez cette certification, vos consommateurs vous ferez toujours confiance ?*

Sophie répond :

- *Si on quittait Equiterre, nous personnellement, on perdrait beaucoup de visibilité. Nos clients étant habitués à ce qu'on soit avec Equiterre se questionneraient beaucoup. C'est quand même très avantageux pour nous de se mobiliser à travers ce réseau-là qui fait la promotion de l'environnement en général et des fermiers de famille. Si on décidait de ne plus être certifié bio par Ecocer ou par QuebecVrai c'est garanti qu'on perdrait énormément notre clientèle. [...] Je vois beaucoup de fermes dans les marchés publics qui s'identifient comme « naturelles » sans être certifié biologique et il y a énormément de confusion entre les consommateurs [...] Mais je ne sais pas à quel point nos consommateurs à nous, nos clients et nos partenaires de paniers et ceux qui viennent à notre kiosque le savent qu'on est certifié bio ou s'ils viennent pour preuve de bonne foi qu'on soit bio [...] Je ne connais pas le pourcentage de nos clients qui cherchent la certification. [...] Il y a beaucoup de nos clients qui viennent s'abonner à nos paniers, mais qui ne viennent pas d'Equiterre et je ne sais pas s'il cherche la certification bio.*
- *Qu'est-ce qui vous plaît dans votre métier ?*

Amélie nous répond :

- *Moi c'est la raison pour laquelle j'ai commencé à m'intéresser à l'agriculture. C'est vraiment la recherche d'autonomie, d'autosuffisance. L'alimentation c'est la base de la vie. Ca me permet de faire un métier qui est utile au quotidien et qui est*

significatif [...] Ca me permet de me sentir en santé, d'avoir les mains dans la terre, voir la nature évoluer [...] c'est vraiment ça qui me plaît à la base. C'est beaucoup de découverte. [...] Quand je parlais d'autonomie, c'était plus dans une perspective d'autosuffisance par rapport au système en général. [...] L'avantage des paniers c'est plus dans la relation directe avec les clients et effectivement on est dans une position où on peut se faire écouter et un peu diffuser nos idées et à changer les perceptions des gens par rapport à ce qui est un bon légume, un légume qui est moche, mais qui est bon, démystifier certaines choses et ça, c'est possible grâce à la relation directe avec les clients et donc par les paniers. Le fait de voir les clients toutes les semaines, parler des variétés, des problèmes qu'on a eus aux champs [...]. On adapte l'information au client c'est-à-dire qu'on pourrait mettre l'information sur internet, mais pas tout le monde le lirait, mais le fait d'avoir les gens en face ça permet de répondre personnellement à leurs questions, à leurs inquiétudes.

Sophie rajoute :

- *Je n'ai pas trouvé d'autres métiers qui faisaient appel à toutes mes compétences ou tous mes intérêts en même temps. Ça demande énormément de logique mathématique de faire une production de légume, car il faut calculer à quel moment vont être prêts tel légume, à quel moment il faut en produire une telle quantité. Ça fait appel à de la créativité [...], c'est très artistique de bâtir un jardin. Ça fait appel aussi à mon côté d'enseignement [...] ça fait appel à beaucoup à de l'éducation populaire au niveau de la relation avec les clients. [...] C'est impressionnant comment les épiceries nous ont déconnectés de notre rapport avec la terre et de notre compréhension par rapport à la nature [...] C'est impressionnant comment les grandes surfaces nous ont habitués à manger des légumes d'une seule sorte, d'une seule couleur, d'une seule saveur. La panoplie de légumes qui existe, la panoplie de variétés qui existe [...] Cette proximité-là qu'on a avec les clients pour faire de l'éducation populaire sur la sécurité alimentaire en*

général et au niveau environnemental aussi au niveau du gaspillage des légumes que les grandes surfaces font [...] Les clients sont tellement habitués à avoir une bonne « qualité » selon eux de légume au niveau de la couleur et de la forme, on perd certains légumes par rapport à ça. On essaye de faire de l'éducation, mais c'est vrai que les clients ont aussi leur demande. [...] On est contraint à ce niveau-là de donner des légumes qui ressemblent à ce que les gens veulent avoir. [...] Ce n'est pas sous forme de critique, mais chaque semaine il y a des clients qui mangent des légumes qui n'avaient jamais vu ou nous rapportent que c'est la première fois qu'ils cuisinent ça et ils ne savent pas comment les cuisiner. Certains nous font même la remarque lorsqu'il y a des insectes dans les produits. Étant donné que c'est bio, on lave à l'eau. Il n'y a pas de pesticides, pas d'insecticide [...]. C'est rarement sous forme de grosse critique, mais c'est souvent sous forme d'attente du consommateur qu'il faut prendre en compte. Un de mes amis agriculteurs appelait ça « le coût en salive » d'un légume. Donc il y a un coût à produire, il y a tant d'énergie à mettre pour produire une carotte, mais il y a tant d'énergie à mettre pour vendre la carotte qui n'est pas pareille que d'habitude. [...] Il y a quelque chose de super stimulant et d'agréable là-dedans, mais il y a aussi quelque chose qui est aussi une charge de travail additionnel qui à la fin d'une semaine de 80 heures d'agriculture des fois, on n'a plus nécessairement l'énergie d'expliquer ça aux personnes. C'est un balancier. Autant c'est vraiment le fun autant des fois c'est beaucoup de travail.

- *Avez-vous des recommandations ou des suggestions à faire concernant le système des CSA ?*

Sophie répond :

- *Je pense que le réseau des fermiers de famille qui a été développé par Equiterre s'est beaucoup inspiré du mouvement français. Ça fait longtemps qu'en France il y a cette communauté agricole : les AMAP. C'était la réflexion qu'Equiterre voulait*

amener [...] On fait face aux mêmes aléas climatiques [...] S'il y a une mauvaise année, il n'y a pas de récolte [...], mais il faut que tout monde soit solidaire de l'agriculteur et qu'on puisse ensemble assumer les frais et que si c'est une super bonne saison et qu'il y a plein de légumes et que l'agriculteur redonne à la communauté. Il faut que ça soit un travail de partage main dans la main. Cette réflexion-là est belle, cette idée de faire de l'agriculture soutenue par l'agriculture un travail commun, un rapprochement des gens ensemble, un partenariat [...], une communauté rassemblée, mais ça, ça a commencé a dérivé un peu et notamment par l'apparition sur le marché de toute sorte formule de panier [...], de paniers constituaient de légumes qui viennent d'ailleurs. C'est super convivial pour le consommateur, ça fait en sorte que beaucoup de consommateurs se sont tournés vers quelque chose qu'ils pensaient être des paniers, mais qui sont très loin de la réflexion qu'Equiterre a eue à la base c'est-à-dire une communauté main dans la main ensemble, solidaire entre agriculteur et consommateur. Ca s'est extrêmement popularisé et le bio est devenu de plus en plus populaire avec des standards de qualité de plus en plus élevés ce qui fait que c'est compliqué aujourd'hui de faire le métier d'agriculteur en faisant des paniers bio même si c'est un métier vraiment formidable à plein de niveau. C'est difficile parce que les attentes des consommateurs ont changé ces 10 dernières années entre cette réflexion-là. C'est passé de « soyons solidaires » à « on veut en tant que consommateur avoir une flexibilité dans nos paniers, dans les légumes [...], dans la variété. On veut que l'agriculteur soit capable de nous proposer des fruits » [...] Mais chaque légume à une expertise. Il faut savoir ce qu'a besoin de chaque légume pour le faire pousser [...] et c'est une autre expertise complète de savoir faire pousser des fraises et c'est difficile pour un agriculteur d'être expert de tous ces légumes-là en même temps et de répondre aussi aux attentes de la clientèle qui vient de la concurrence qui existe sur le marché. L'idée c'est de ramener des gens sur la ferme, l'idée c'est de ramener sa communauté et de dire : « vous êtes nos partenaires » parce que l'appellation

partenaire n'existe presque plus maintenant c'est des clients et ce n'est pas ça qu'on veut. On veut des partenaires, des gens qui viennent à la ferme, qui viennent travailler avec nous qui se mettent les mains dans la boîte, mais ça c'est effectivement contraignant pour un agriculteur qui est déjà à bout de souffle. J'ai déjà vu une ferme ou un partenaire était venu travailler et on lui a dit de récolter des poireaux et la personne à couper tous les poireaux plutôt que de les tirer du sol. Donc c'est effectivement énormément de travail d'avoir des bénévoles ce n'est pas forcément aidant. L'idée que les partenaires viennent à la ferme c'est plus dans une optique de communauté, d'esprit d'être ensemble que dans une optique que les partenaires donnent un coup de main [...]. Pour les recommandations ça serait plus d'éducation populaire partout, une meilleure compréhension de la population en générale de ce que ça demande d'être agriculteur et une meilleure compréhension du coût des légumes qui n'est pas assez élevé. Nous on a la chance d'avoir un salaire fixe, car on travaille dans un organisme communautaire, mais de réussir à vivre de l'agriculture ce n'est vraiment pas facile. Il y a tellement de coûts pour produire un légume [...]. C'est un métier vraiment passionnant, mais ce n'est pas rentable. Donc peut-être, avoir une meilleure conscience générale de la valeur des légumes, d'avoir des appuis gouvernementaux au niveau des certifications biologiques. Pourquoi n'est-ce pas les agriculteurs non bio qui devraient payer pour une certification non bio ? Pourquoi est-ce les agriculteurs bios qui paient pour une certification bio ? [...] Ca devrait être l'inverse.

Entrevue Aurélien le 7 février, maraîcher dans le CSA à « Les Jardins du chat noir » à Bedford (Québec, Canada)

- *Qui êtes-vous et depuis quand vous exercez votre métier en tant qu'agriculteur ?*
- *Je m'appelle Aurélien [...], j'étais dans le milieu du spectacle en tant qu'éclairagiste. Je travaillais en théâtre, en danse, surtout en musique. [...] De fil en aiguille j'ai*

voulu faire autre chose. Les conditions de travail dans le milieu du spectacle au Québec ne sont pas faciles. [...] Ca a précipité l'envie de faire autre chose. J'ai rencontré Amélie, ma conjointe, à l'époque, elle commençait aussi à avoir envie de faire autre chose. On commençait à jardiner de plus en plus à Montréal à l'époque et on s'est dit ça serait sympa de faire quelque chose aussi autour des plantes. On avait des paniers auprès d'une ferme pendant plusieurs années, et ça nous a donné envie de travailler sur des fermes pour voir comment ça se passe. Ca nous a plus puis après la première ferme, on est parti travailler sur d'autres fermes et de fil en aiguille on s'est retrouvé à démarrer notre propre projet. [...] J'ai travaillé 3 ans dans de petites fermes, je suis retournée à l'école quand on a commencé à parler de travailler dans l'agriculture pour me former. Puis on est allé faire un stage dans une ferme à l'ouest de Montréal. [...] C'était une ferme qui faisait des paniers bio. En fait quand tu veux travailler en bio dans des fermes, souvent les fermes qui sont capables de t'employer, sont souvent des fermes de légume parce que c'est ce qui a de plus rentable. Si tu veux travailler en fruitier ou avec des animaux, c'est plus difficile pour les fermes d'être capables de te payer ou de t'accueillir, car elles ne sont souvent pas rentables [...]. On s'est rendu compte que c'était un boulot qui était agréable, mais aussi que c'était des revenus fiables. C'était un genre d'entreprise qui était viable financièrement.

- *Est-ce que tous vos produits sont labélisés bio ?*
- *Tout est en voie de certification. Il y a cette histoire de transition quand une terre a été utilisée de façon conventionnelle ou plutôt chimique, il se passe 3 ans de « prés certification » ou tu utilises les bonnes méthodes et tu ne te déroges pas au règlement bio pendant 3 ans avant qu'on te donne la certification. Nous ça s'en vient en août 2018.*
- *Était-ce un choix personnel de labéliser les produits ?*

- *Il y a deux choses : Il y avait le côté plus idéologique, philosophique de le faire en bio. Ça me paraissait plus logique. Ce qui est vrai pour toute la relève. Beaucoup de gens n'iraient pas en agriculture si ce n'était pas pour faire du bio. De plus, le fait qu'on veuille faire notre mise en marché avec des paniers et que donc on veuille travailler avec Equiterre, ça nous a un peu forcé la main. C'est un critère d'entrée. Il faut que tu sois en bio ou en voie de conversion pour pouvoir rentrer dans le réseau. A partir de ce moment-là, il n'y avait plus de questionnement. Tout le monde chez qui nous avons travaillé était en bio, donc on a fait pareil.*

- *Que pensez-vous du fait que certaines fermes choisissent de ne pas labéliser leurs produits en bio en raison de la confiance que leur accordent leurs clients ?*
- *On connaît une ferme, la Terre bleue, qui après 30 ans d'existence elle a fait un référendum auprès de ses membres pour savoir s'ils voulaient garder le label bio, car elle ne voulait plus faire les papiers et à l'unanimité les gens lui ont dit qu'il n'y avait pas de problème [...] nous ça ne changera rien. Effectivement, le label bio quand tu es en vente direct, t'as une traçabilité quasiment sans filtre, ça peut ne pas être si pertinent que ça. Après du fait qu'on fait partie d'un réseau plus large qui est le réseau Equiterre, et que la crédibilité du réseau vient du fait qu'on est tous bio, dans ce sens-là on le garderai. Après moi si je n'étais pas obligé d'être certifié bio ça ne changerait rien à mes pratiques finalement. [...] Pour nous c'est important d'être en bio dès le début, car ça simplifie la communication avec nos membres. Les gens sont familiers avec le concept de certification biologique, ça les rassure et nous mine de rien ça veut dire qu'on passe moins de temps à expliquer des choses qui nous semblent être des choses de base. On peut passer tout de suite à des questions plus complexes. Est-ce que vous êtes bio ? Oui ! Question suivante ?*

- *Qu'est-ce qui vous plaît aujourd'hui dans votre métier ?*

- *Le fait de ne pas travailler pour un patron, pour une patronne. Le fait de ne pas recevoir d'ordre de qui que ce soit, d'être autonome, et d'être responsable de mes propres revenus. Ca c'est quelque chose qui est libérateur [...] c'est vraiment très agréable dehors [...]. Mais dans l'ensemble, le fait d'être exposé aux éléments, à l'extérieur, à toute la vie qui a dehors [...] Il y a quelque chose de très sensuel là-dedans. Mais c'est surtout l'indépendance qui est importante [...], ne pas avoir des négociations avec les industriels.*
- *Est-ce que le fonctionnement du CSA vous procure une certaine sécurité financière ?*
- *Ca nous donne une sécurité financière bien plus que n'importe quoi d'autre en agriculture. [...] En moyenne, quand on vend 10\$ de légumes on peut espérer mettre 4\$ ou 5\$ dans sa poche ce qui est très élevé. J'ai parlé avec des gens qui travaillent en industrie et c'est plutôt 1\$-1,5\$. On est capable de chercher beaucoup plus de la valeur du travail qu'on a accompli que si on avait plein d'intermédiaires ou si on devait vendre au rabais pour plein de grandes surfaces. On a l'impression que la valeur de notre travail est vraiment rétribuée ce qui est très important. Après ça la sécurité financière dans l'absolu elle se bâtit sur plusieurs années, les démarrages sont difficiles. Il y a des subventions, les banques sont là aussi, mais il faut s'attendre à travailler pendant plusieurs années avec un revenu très modeste avant d'arriver à un confort matériel décent.*
- *Qu'est-ce que vous en pensez de la relation que vous entretenez avec vos consommateurs ?*
- *Ca c'est la cerise sur le gâteau, c'est super important parce qu'on a une conscience vraiment aiguë de la satisfaction que procure nos produits, et ça c'est important aussi, car ça le valorise aussi plus que monétairement, ça vient le valoriser d'avoir des gens qui viennent nous dire comment ils ont cuisiné telle ou telle chose, les gens qui nous posent des questions sur les légumes, comment on le prépare, etc.*

ça, c'est vraiment chouette, car il y a un volet pédagogique. Ça on aime beaucoup. Nous on apprend plein de trucs en travaillant, c'est chouette de pouvoir transmettre ses connaissances en même temps qu'on transmet quelque chose. [...]

Quand les gens achètent nos paniers, ils n'achètent pas seulement des légumes. Ils achètent la livraison déjà, parce qu'on se déplace en personne et ça un prix et il y a aussi le fait qu'ils achètent un lien privilégié avec la campagne et ils achètent des informations. Ça ce sont des choses auxquelles on n'y pense pas nécessairement de façon monétaire parce qu'on le fait spontanément, on vient sur place et on discute avec les gens ce n'est pas comme si on leur chargeait la recette. C'est un processus qui se fait naturellement. Mais je pense que c'est important que les gens comprennent que lorsqu'il paie un panier, il ne paie pas juste pour des légumes. Le prix des légumes est déjà intéressant en tant que tel, s'ils achetaient des légumes dans une épicerie bio dans le coin, il payerait 10% à 15% plus. Nous on leur vend 10 à 15% moins qu'une épicerie, mais en plus on a tout le service qui vient avec : de livraison, de conversation. Ça nous arrive de recevoir des emails pour nous demander comment on cuisine ça. [...] On prend le temps d'y répondre, personne d'autre ne fait ça. Après des gens, le fait de mieux connaître le fermier, savoir le travail qui vient derrière, ça les aide à visualiser et à mieux valoriser le produit. Il y a une vraie valeur ajoutée au produit.

- *A l'inverse quels sont les points négatifs avec ce lien permanent avec le consommateur ?*

- *Comme c'est notre première année et qu'on avait un nombre restreint de clients, sur le lot je n'en visualise pas un seul avec qui on a eu des expériences négatives. Probablement qu'à mesure ou on grossit et qu'on a des dizaines de clients en plus oui. Mais on a quand même travaillé sur des fermes qui avaient beaucoup plus de paniers que ce qu'on avait maintenant, et oui on le voit déjà. Il y a des clients qui sont plus exigeants que d'autres [...], mais en même temps c'est une pression pour*

s'améliorer. Dans le sens ou oui c'est exigé comme mise en marché, c'est très exigeant de par la communication qu'on fait, les livraisons qu'on fait, le temps qu'on accorde sur place. C'est exigeant, mais en même temps ça apporte une satisfaction pour la connexion dont on parlait. Si effectivement un client nous revient en nous disant que ce n'était pas bon, ça nous force à vérifier tandis que dans une chaîne complexe, que tu mets tes légumes dans une palette et que ça part au distributeur, tu n'as aucune idée de si les gens ont aimé, et mine de rien ça sur ta qualité à comprendre et la qualité que tu as produite. [...] Je pense que le niveau de compétence chez les maraîchers qui vendent en circuit court est plus élevé, parce que ça vient nous toucher. [...] Si tu vois que les gens te reviennent et que leur critique est pertinente, là ça te force à te remettre en question, ça te force à t'améliorer [...] Ça nous force aussi à faire de petits trucs en plus qu'on ne ferait pas, nous par exemple l'année dernière on a fait 21 variétés de tomates [...] et ça permet de réfléchir à celles qui sont les plus productives [...] Mine de rien ça enrichit notre métier, car si on était tenu uniquement par la productivité on ne se casserait pas la tête, on ferait juste des variétés productives.

- *Avez-vous des suggestions ou recommandations à faire concernant le système des CSA ?*
- *C'est difficile à dire avec le peu de recul que j'ai, finalement ça fait seulement ma quatrième année sur les fermes du réseau incluant la mienne, c'est difficile à dire dans le sens où il (Equiterre) fait un travail qui est vraiment exemplaire. [...] Le travail d'Equiterre est énorme [...] Nous on pense être rentable dans 2 ans [...], mais sans Equiterre ça aurait pris des années [...]. Il y a peu de négociation, car leurs exigences sont assez inamovibles. Ils ont forgé leurs exigences depuis des années, et nous on arrive là-dedans donc on n'a pas grand-chose à dire [...] Ça nous apporte plus de bénéfices que ça nous apporte de contraintes [...].*
Les bioloceaux sont arrivés avec un système pour nous proposer des paniers divers et c'est bien, car au Québec on a une énorme contrainte avec l'hiver qu'on a [...]

C'est beaucoup plus facile de produire pendant 4 à 6 mois d'été que de produire en hiver. Les bioloceaux ont palier à ça pour essayer d'avoir une production et de mettre à disposition des gens, des légumes en hiver. Ce qu'ils ont proposé c'est de réunir quelqu'une des fermes du réseau qui font des légumes en hiver et ensemble ils constituent des paniers toutes les semaines [...], mais ils ne sont pas chapeautés par Equiterre. [...] En France les cultures hivernales ont des choux ou des poireaux et on peut les laisser dans le champ toute l'année, on peut décider de les sortir quand on veut. [...] Mais ça demande de l'infrastructure [...] c'est très contraignant.

- *Est-ce que vous seriez favorables à l'implication de certains bénévoles dans votre exploitation ?*
- *Il y a certaines fermes qui profitent des grandes corvées par exemple la plantation de haricot, ou la récolte. Aujourd'hui on est deux à gérer la ferme, et c'est difficile de gérer des gens qui ne savent pas nécessairement ce qu'ils font. Ça demande quasiment autant d'énergie de gérer plusieurs personnes, de leur dire quoi faire que de le faire soit même super vite. Par conte on a eu une abonnée qui est venue travailler avec nous et ça s'est super bien passé. Je pense que ça marcherait pour de grands projets, des trucs où la tache est assez simple et est facilitée par la présence de nombreuses personnes. [...] C'est important que les gens voient ou ça pousse, pour moi ça me paraît super important. Ils sont déjà le lien avec nous, ça me paraît essentiel qu'ils puissent voir la ferme, voir comment ça pousse, visualiser [...] et ça crée un attachement beaucoup plus fort, ça crée une connexion. J'aimerais bien organiser ça dans l'année 1 fois ou deux des journées à la ferme. Après des journées de travail pourquoi pas, mais on ne peut pas former dix à quinze personnes pour des trucs très détaillés. Par contre si c'est des travaux dans l'idée que ça aille plus vite alors là oui ! On a dix ou douze fermes en plus chaque année dans le réseau d'Equiterre [...] ça génère une autre problématique est que si on a de nouvelles fermes, il faut qu'on ait de nouveaux consommateurs. Il y a 20 ans quand les paniers bio ont démarré, il y avait un côté comme les AMAP en France,*

il y a un côté quasi militant. Les gens s'inscrivent parce que [...] c'est ça qu'ils veulent, ils sont renseignés, ils sont sensibilisés [...], mais il n'y pas tant de monde qui est sensibilisé donc si on s'était arrêté à ce bassin de population, le réseau Equiterre ne serait pas ce qu'il est là il grossit, mais comme il grossit [...] ça veut dire qu'il faut qu'on aille chercher des gens qui ne sont pas sensibilisés et là il y a une limite à ce que tu peux leur demander [...] nous on le voit et on a conscience du fait que nous on est un peu la nouvelle génération. Ça fait 20 ans que le réseau existe, on arrive et on n'a pas du tout le même bassin de client que ceux qui étaient là la première heure. On n'a pas des gens qui sont prêts à tout accepter [...], mais je ne pense pas que les gens aujourd'hui aient la même tolérance pour des petits légumes, ou des petites salades trouées comme on aurait pu avoir il y a vingt ans. Le niveau de compétence des maraîchers a augmenté, mais le niveau d'exigence des clients qu'on vient chercher maintenant ce n'est pas le même que ceux qui sont en mode activiste [...]. Pour une tranche de la population, ces critères-là ne sont pas importants, mais pour celles qu'on veut aller séduire, celle qu'on veut aller chercher là c'est important.

Aurélien nous fait mention qu'il ne respecte pas toujours le contrat. Il lui est arrivé d'avoir de faibles productions et qu'il est allé racheter des légumes d'une autre ferme pour rehausser le panier. Lui et sa conjointe ne suivent pas ce qui ait écrit dans le contrat pour pouvoir fidéliser la clientèle d'une part. Il rajoute qu'en « théorie il y a l'idée de partage de risque, mais on ne sait pas jusqu'à quel point on est capable de jouer ces cartes-là [...]. Mais nous on n'est pas encore capable de faire ça. »