

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À RIMOUSKI

**Relocalisation et écologisation du système agroalimentaire :
le cas de l'agriculture biologique au Québec**

Mémoire présenté

dans le cadre du programme de maîtrise en développement régional
en vue de l'obtention du grade de maître ès arts

PAR

© **BENJAMIN BOISSONNEAULT VAUDREUIL**

août 2015

Composition du jury :

Bruno Jean, président du jury, Université du Québec à Rimouski

Mario Handfield, directeur de recherche, Université du Québec à Rimouski

Patrick Mundler, examinateur externe, Université Laval

Dépôt initial le 29 avril 2015

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À RIMOUSKI
Service de la bibliothèque

Avertissement

La diffusion de ce mémoire ou de cette thèse se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire « *Autorisation de reproduire et de diffuser un rapport, un mémoire ou une thèse* ». En signant ce formulaire, l'auteur concède à l'Université du Québec à Rimouski une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de son travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, l'auteur autorise l'Université du Québec à Rimouski à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de son travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits moraux ni à ses droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, l'auteur conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont il possède un exemplaire.

REMERCIEMENTS

Je tiens d'abord à remercier sincèrement les producteurs biologiques des régions de la Matapédia, de la Mitis, des Chenaux et de Portneuf, qui m'ont fait confiance et qui m'ont ouvert leur porte afin de participer à cette recherche. J'ai été choyé comme étudiant-chercheur de l'intérêt que vous avez porté à ce travail, qui aurait pu, à bien des égards, sembler étranger à votre quotidien et votre profession. Je vous remercie donc du temps précieux que vous m'avez accordé, qui forme maintenant le cœur de ce mémoire de recherche.

Également, un merci particulier à mon directeur de recherche Mario Handfield, pour son dévouement, sa rigueur et surtout, pour avoir cru en moi. À plusieurs reprises, tu as su trouver les mots justes pour me remettre sur les rails et pour me donner l'énergie qu'il me fallait pour continuer ce travail. Je t'en remercie.

Merci aux différents organismes qui, chacun à leur manière, ont soutenu la production de ce mémoire :

- Le Conseil de recherche en sciences humaines (CRSH) pour la bourse d'études supérieures Joseph-Armand-Bombardier;
- Le Fonds québécois de recherche sur la société et la culture (FQRSC) pour la bourse de maîtrise à la recherche;
- L'Université du Québec à Rimouski pour sa bourse d'accueil;
- Le Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV) pour avoir fourni la base de données utilisée dans cette recherche lors de l'échantillonnage;

- La Fédération des producteurs de lait du Québec pour avoir fourni les informations relatives à la distribution du lait biologique des producteurs concernés.

Merci à France Boissonneault et François Houle pour votre avis sur la traduction. Merci à mes parents, qui m'ont toujours soutenu lors de cette expérience et qui m'ont donné de judicieux conseils lorsqu'il le fallait.

Enfin, merci à Catherine, mon phare lors des grandes tempêtes de doutes. Merci pour ta compréhension et ta patience. Aucune personne ne m'aura autant encouragé durant cette aventure.

RÉSUMÉ

Cette recherche a pour objectif d'évaluer l'implication de la proximité dans les échanges commerciaux des producteurs biologiques québécois et d'en comprendre les facteurs influents. La proximité est analysée à la fois par les canaux d'approvisionnement et de distribution utilisés et par la distance géographique parcourue par les produits biologiques. Pour répondre à cet objectif, les pratiques commerciales de 25 producteurs biologiques de deux régions, l'une périphérique, l'autre centrale, ont été analysées. À partir de ces données, un indice de proximité a été attribué à chaque exploitation afin de rendre compte des conditions propices à la mise sur pied d'une commercialisation locale ou de circuits courts. Contrairement à notre hypothèse de base, aucune différence majeure n'a été observée entre les milieux ruraux périphériques et centraux quant à la proportion de producteurs usant de canaux de commercialisation de proximité. Les productions agricoles diversifiées, la transformation sur la ferme et la présence de motifs éthiques à adopter des méthodes biologiques s'avèrent être des indicateurs beaucoup plus pertinents pour expliquer une transition vers une relocalisation de l'agriculture. Enfin, la rigidité de la mise en marché des productions sous contingentement au Québec constitue au contraire un défi supplémentaire afin d'opérer une reconnexion entre l'agriculture et le consommateur. Ce cadre réglementaire représente un blocage important à l'emprunt de canaux de distribution hybrides par les exploitations, incluant à la fois des modes de commercialisation alternatifs et conventionnels.

Mots clés : agriculture biologique, Québec, relocalisation, modernisation écologique, proximité

ABSTRACT

This thesis aims at evaluating the involvement of proximity on trading operations of Quebec organic farmers, and at understanding its underlying factors. Proximity is analyzed through both supply and distribution chains, and the food miles of organic products. To that end, the business practices of 25 organic farmers from one outlying and one central region were analyzed. From the data collected, an index of relocalization was calculated for each farm in order to take into account conditions that favour direct and local marketing. Contrary to our basic assumption, there was no major difference between outlying and central rural areas as far as the proportion of farmers using local marketing channels is concerned. Diversified agricultural production, processing on the farm, and the existence of ethical reasons to opt for organic methods are proving much more relevant in explaining the transition to relocalization of agriculture. Marketing restrictions associated with productions under quota in Quebec pose a challenge in reconnecting agriculture with consumers. Those restrictions are a major barrier to the development of hybridized supply chains on the farms, for both alternative and conventional marketing methods.

Keywords: organic agriculture, Québec, relocalization, ecological modernization, proximity

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	vii
RÉSUMÉ	ix
ABSTRACT	xi
TABLE DES MATIÈRES	xiii
LISTE DES TABLEAUX	xvii
LISTE DES FIGURES	xix
LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES	xxi
INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
CHAPITRE 1 LA PROXIMITÉ EN AGRICULTURE BIOLOGIQUE :	
CONSTRUCTION D’UNE PROBLEMATIQUE	5
1.1 DU PRODUCTIVISME A L’EMERGENCE D’UNE AGRICULTURE ECOLOGIQUE	5
1.1.1 Intégration du biologique aux institutions québécoises (1980-1990)	10
1.1.2 La proximité : une préoccupation pour l’agriculture biologique du 21^e siècle ?	12
1.2 REVUE DE LITTÉRATURE	16
1.2.1 La nature prétendument relocalisée de l’agriculture biologique	16
1.2.2 Vers un phénomène de « conventionnalisation » ?	18
1.3 PROBLEMATISATION	24
1.4 PERTINENCE SOCIALE ET SCIENTIFIQUE	26
1.5 OBJECTIFS ET CONTRIBUTIONS	29

CHAPITRE 2 LA MODERNISATION ÉCOLOGIQUE COMME CADRE THÉORIQUE.....	31
2.1 LE DEVELOPPEMENT ENDOGENE ET LOCAL ET L'ECONOMIE DE PROXIMITE	31
2.2 THEORIE DE LA MODERNISATION ECOLOGIQUE.....	34
2.3 DE LA BIO-ECONOMIE A L'ECO-ECONOMIE: ENTRE UNE FAIBLE ET UNE FORTE MODERNISATION ECOLOGIQUE	38
2.4 THEORIE PRECONISEE.....	42
2.5 CONCEPTUALISATION	44
2.6 QUESTIONS D'ANALYSE ET HYPOTHESES.....	47
CHAPITRE 3 METHODOLOGIE	53
3.1 TERRITOIRES ETUDIES	53
3.2 CARACTERISTIQUES DES TERRAINS D'ETUDE.....	55
3.3 CONSTITUTION DE L'ECHANTILLON	58
3.4 PORTRAIT DE L'ECHANTILLON	61
3.5 METHODE D'ANALYSE DES DONNEES.....	65
CHAPITRE 4 REPRÉSENTATIONS, APPROVISIONNEMENT ET DISTRIBUTION EN AGRICULTURE BIOLOGIQUE : PREMIERS RÉSULTATS D'ANALYSE	67
4.1 LES VISIONS DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE	67
4.1.1 Le choix de certifier la totalité des ventes	67
4.1.2 Les motifs à adopter des méthodes biologiques.....	74
4.1.3 Représentations du biologique au regard du conventionnel	82
4.1.4 La distribution par voie conventionnelle	88
4.1.5 Entre une vision pragmatique et une vision puriste de l'agriculture biologique	94
4.1.6 Solidarité entre les producteurs biologiques.....	96
4.2 LOCALISATION DES INTRANTS	105
4.2.1 Produire soi-même	105

4.2.2 S’approvisionner régionalement ou non : une question pragmatique ou éthique ?.....	112
4.2.3 Provenance de la main d’œuvre.....	120
4.3 LA DISTRIBUTION DES PRODUITS BIOLOGIQUES.....	122
4.3.1 Lorsque la ferme est un point de vente	125
4.3.2 La région comme lieu de commercialisation.....	130
4.3.3 La vente hors région.....	136
4.3.4 La diversification des canaux de distribution.....	140
4.3.5 Perspectives de commercialisation des productions biologiques	143
CHAPITRE 5 RELOCALISATION DE L’AGRICULTURE BIOLOGIQUE :	
ANALYSE ET INTERPRETATION.....	147
5.1 LES TYPES D’ENTREPRISES ET LEUR DEGRE DE PROXIMITE.....	150
5.2 LA DIVERSIFICATION : UNE VOIE MENANT A LA RETERRITORIALISATION DES PRATIQUES COMMERCIALES ?.....	159
5.3 ANALYSE COMPARATIVE DES TERRITOIRES	165
5.4 LA PROXIMITE : SYNONYME D’UNE VISION PARTICULIERE DE L’AGRICULTURE BIOLOGIQUE ?	171
5.5 LA PROXIMITE RELATIONNELLE DANS LA CONSTRUCTION DE RESEAUX DE DISTRIBUTION.....	178
5.6 L’AGRICULTURE BIOLOGIQUE AU QUEBEC : MOTEUR D’UNE REELLE MODERNISATION ECOLOGIQUE ?.....	182
CHAPITRE 6 DISCUSSION DES RÉSULTATS AUTOUR DE THÈMES	
CLEFS.....	186
6.1 ALIMENTATION DE QUALITE ET DEVELOPPEMENT LOCAL	186
6.2 PERSPECTIVE REGIONALE ET GEOGRAPHIQUE	189
6.3 CONVENTIONNALISATION : ENTRE BIFURCATION ET HYBRIDATION.....	190
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	196

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	203
ANNEXE I QUESTIONNAIRE	214
ANNEXE II TABLEAU CONCEPTUEL	225

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Population agricole à l'étude	59
Tableau 2 : Nombre de producteurs selon le type de production biologique et la sous-région	61
Tableau 3 : Nombre de producteurs biologiques retenus et nombre productions biologiques et conventionnelles selon les types de productions	62
Tableau 4 : Chiffre d'affaires selon le type de production biologique	63
Tableau 5 : Variables croisées	66
Tableau 6 : Synthèse des intentions de certifier la totalité de la production	74
Tableau 7 : Synthèse des raisons décisives qui incitent à faire de l'agriculture biologique.....	82
Tableau 8 : Synthèse des objectifs de l'agriculture biologique par rapport à ceux de l'agriculture conventionnelle.....	88
Tableau 9 : Scores globaux obtenus concernant les visions sur le futur de l'agriculture biologique	95
Tableau 10 : Résultats sur les orientations de l'agriculture biologique, selon les thèmes abordés	96
Tableau 11 : Solidarité entre producteurs biologiques.....	104
Tableau 12 : Synthèse des motifs à produire soi-même une partie des intrants.....	112
Tableau 13 : Synthèse des approvisionnements régionaux et hors région.....	120

Tableau 14 : Nombre de producteurs selon la provenance de leur main d'œuvre et selon le type d'employé	121
Tableau 15 : Nombre de producteurs selon l'échelle de vente des produits biologiques ...	124
Tableau 16 : Types de canaux utilisés et parts de vente	125
Tableau 17 : Synthèse des motifs à vendre directement sur la ferme	129
Tableau 18 : Synthèse de la vente régionale	136
Tableau 19 : Synthèse des ventes en dehors de la région.....	140
Tableau 20 : Synthèse des motifs à user plus d'un canal de distribution.....	143
Tableau 21 : Synthèse des défis à venir	146
Tableau 22 : Échelle de distribution utilisée par les agriculteurs selon les territoires	169
Tableau 23 : Parts moyennes du nombre d'intrants provenant au moins en partie dans une des trois échelles géographiques	170
Tableau 24 : Classes d'indice de proximité et motivations à pratiquer des méthodes biologiques	173
Tableau 25 : Indice de proximité en fonction du moment de la certification	175
Tableau 26 : Indice de proximité en fonction des orientations souhaitées par les producteurs biologiques	177
Tableau 27 : Effets de la solidarité entre producteurs biologiques selon l'indice de proximité	181
Tableau 28 : Conditions favorables au développement d'une faible et d'une forte modernisation écologique en agriculture	184

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Schéma opératoire des questions d'analyse	51
Figure 2 : Territoires à l'étude	54
Figure 3 : Intention des producteurs à certifier la totalité de leur production.....	68
Figure 4 : Positions relatives à la distribution des denrées biologiques par des canaux conventionnels (supermarchés)	94
Figure 5 : Solidarité vécue entre les producteurs biologiques	97
Figure 6 : Proportion des agriculteurs produisant une partie des intrants sur la ferme	106
Figure 7 : Proportion des agriculteurs s'approvisionnant en partie en dehors de la région	113
Figure 8 : Parts moyennes des ventes biologiques selon la localisation de la clientèle	123
Figure 9 : Proportion des répondants selon les catégories d'indice de proximité.....	150
Figure 10 : Relation entre le total des ventes et le degré de proximité des fermes biologiques	154
Figure 11 : Relation entre la valeur marchande et le degré de proximité des fermes biologiques	155
Figure 12 : Degré de proximité en fonction des types de production biologique	156
Figure 13 : Degré de proximité en fonction du cadre législatif de vente.....	157

Figure 14 : Indice de proximité en fonction de la diversification horizontale de l'exploitation.....	160
Figure 15 : Degré de proximité en fonction de la diversification verticale de l'exploitation	162
Figure 16 : Indice de proximité en fonction des revenus nets de l'entreprise agricole....	163
Figure 17 : Indice de proximité en fonction de la part du revenu familial provenant des recettes agricoles.....	165
Figure 18 : Degré de proximité en fonction des territoires	166
Figure 19 : Indices de proximité en fonction des motifs à intégrer l'agriculture biologique.....	172
Figure 20 : Indice de proximité en fonction des positions face à la commercialisation conventionnelle	176
Figure 21 : Indice de proximité en fonction de l'appréciation de la solidarité entre producteurs biologiques	179

LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES

ASC	Agriculture soutenue par la communauté
CAAAQ	Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois
CARTV	Conseil des appellations réservées et des termes valorisants
FABQ	Fédération d'agriculture biologique du Québec
FIBL	Institut de recherche de l'agriculture biologique
IFOAM	International Federation of Organic Agriculture Movements
MAB	Mouvement de l'agriculture biologique
MDDEP	Ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs
MAMROT	Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire
MAPAQ	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
UPA	Union des producteurs agricoles

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Depuis les années 1970, un fossé s'est creusé progressivement entre ceux qui produisent notre alimentation et ceux qui la consomment (Dupont, 2009). Le monde de la distribution et de la transformation alimentaire au Québec est passé entre les mains d'un nombre de plus en plus restreint de firmes et de coopératives, imposant par le fait même un nouveau modèle d'entreprise agricole répondant essentiellement à des impératifs de productivité et de standardisation. Sous l'action de la consolidation et de l'intégration verticale de toute la filière agroalimentaire, les réseaux régionaux qui faisaient le lien entre producteurs et consommateurs ont rapidement cédé le pas à un système dont la logique repose sur le marché national et international. Or, cette conception de l'agriculture comme activité strictement économique n'est pas sans conséquence pour le reste de la société québécoise. D'une part, il s'est opéré une déconnexion entre les différentes étapes de l'alimentation, qui, conjuguée à une prise de conscience des risques sanitaires associés aux procédés industriels (encéphalopathie spongiforme bovine, E. coli, etc.), a mis en exergue toute l'importance de la traçabilité de l'alimentation pour le consommateur. D'autre part, le recul progressif des fonctions territoriales de l'agriculture a eu pour effet de générer des problèmes de nature tant environnementale que sociale, notamment par les impacts de la concentration de polluants et de la contraction du territoire agricole.

Le monde agricole se retrouve dorénavant face à un double défi : celui d'une reconnexion avec le territoire afin d'arrimer une production en équilibre avec les ressources disponibles, ainsi que celui d'une relocalisation du rapport entre le producteur et le consommateur. Tel que nous allons le démontrer, ces changements nécessaires dans le secteur agroalimentaire correspondent en tous points aux intentions et principes de base de

l'agriculture biologique, au Québec comme ailleurs. Dans la perspective où cette agriculture écologique faisait de la proximité avec le consommateur une priorité lors de sa fondation, la présente problématique repose sur le rapport qu'entretient de nos jours l'agriculture biologique avec l'espace et le territoire. Entre d'autres mots, dans quelle mesure les agriculteurs¹, à travers leurs réseaux d'approvisionnement et de distribution, s'inscrivent-ils dans une logique de relocalisation du système agroalimentaire ? Cette étude explore ainsi le potentiel de l'agriculture biologique comme réel processus d'écologisation, entendu comme une transition écologique des activités humaines impliquant une réorganisation des rapports sociaux dans l'espace.

Depuis les années 2000, le développement de l'agriculture biologique ainsi que ses prétendues contributions sont des sujets qui occupent une place de premier plan dans la réflexion sur l'écologisation de l'agriculture (Ollivier et Bellon, 2013). L'Europe, reconnue comme lieu de naissance du mouvement biologique et biodynamique, compte un bon nombre d'études portant sur les impacts de l'agriculture biologique sur le développement rural (Banks et Marsden, 2001; Boutin-Kuhlmann, 2012; Darnhofer, 2005; Frederiksen et Langer, 2008; Lobley, Butler et Reed, 2009; Milestad et Darnhofer, 2003; Seyfang, 2006). Parmi les impacts évalués, on retient généralement la participation de l'agriculture biologique à l'économie locale, à travers l'emploi ou l'approvisionnement, dans une perspective comparative avec le secteur conventionnel. Dans une perspective davantage régionale, Ilbery et al. (2010) se sont employés à cartographier les réseaux d'approvisionnement et de distribution des producteurs biologiques britanniques. D'autres travaux ont fait l'analyse de l'agriculture biologique selon une approche évolutive afin d'évaluer le maintien du caractère alternatif de ce système de production ou, au contraire, son intégration lente au modèle plus conventionnel. Cette approche de la « conventionnalisation », développée par Buck, Getz et Guthman (1997), a fait l'objet d'études longitudinales en Californie (Guthman, 2000) et a été explorée sous l'angle des motivations et des attitudes en Nouvelle-Zélande (Lockie et Halpin, 2005). Le type de

¹ Le masculin sera utilisé tout au long de ce mémoire comme terme générique.

commercialisation emprunté par l'agriculture biologique constitue dans ce contexte un élément clef des transformations menant à la conventionnalisation.

Soulignons que toutes ces recherches portent sur le développement d'une agriculture biologique dans des régions similaires, reconnues comme hautement productives ou dont la tradition biologique est fortement ancrée dans les politiques de soutien nationales. La présente recherche innove en abordant le sujet de la commercialisation de l'agriculture biologique dans le contexte géographique québécois, un sujet peu exploité jusqu'à maintenant. Bien que l'agriculture biologique québécoise ait attiré l'attention de quelques études scientifiques, la question de sa commercialisation y est peu abordée (Beauchesne et Bryant, 1999), ou encore les bases empiriques y sont manquantes (Boutin *et al.*, 2011). Cette étude se démarque également par sa démarche méthodologique, qui, grâce à la construction d'un indice de proximité, met en lumière des facteurs influant sur le mode de commercialisation emprunté par les producteurs biologiques. Enfin, les tendances observées en agriculture biologique sont interprétées sous l'approche de la modernisation écologique, qui, à notre connaissance, a été peu utilisée dans l'analyse des systèmes de production québécois.

CHAPITRE 1

LA PROXIMITÉ EN AGRICULTURE BIOLOGIQUE : CONSTRUCTION D'UNE PROBLEMATIQUE

1.1 DU PRODUCTIVISME À L'ÉMERGENCE D'UNE AGRICULTURE ÉCOLOGIQUE

Au Québec comme ailleurs, l'agriculture a connu maintes réformes afin de s'adapter à une société en plein changement et dont les besoins évoluent. En 2008, la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois en appelait à une redéfinition du modèle agricole québécois en fonction des défis et des tensions qui se dessinent dans le contexte actuel : l'endettement des agriculteurs, le manque de relève, les préoccupations environnementales et la forte concurrence internationale pour ne nommer que ceux-ci. Les conclusions issues de cette réflexion ne pouvaient guère être plus claires. Les solutions qui généreront un développement équilibré de l'agriculture québécoise seront celles qui se démarqueront des solutions empruntées depuis les quarante dernières années. La Commission évaluait ainsi que la société québécoise se trouvait à la « croisée des chemins » face à un monde agricole qui était entré « [...] dans une phase de doute, de remise en question et même de crise » (CAAAQ, 2008 : 13). Elle plaidait alors en faveur de changements importants mais progressifs, qui favoriseraient une agriculture plurielle, diversifiée, durable et multifonctionnelle², tout en ayant comme mission première d'alimenter les Québécois. Or, cette prise de conscience des limites associées à une agriculture intensive est certes grandissante, mais elle n'a rien de nouveau au Québec.

² On entend ici une agriculture qui génère d'autres fonctions allant au -delà de son rôle nourricier.

Dès la fin des années 1970, la trajectoire prise par l'agriculture conventionnelle soulève nombre d'interrogations. D'une part, les promesses économiques de la régulation marchande de l'agriculture misant sur la concentration et l'intensification des moyens de production se sont révélées particulièrement décevantes pour le développement des régions périphériques, ayant mené à une déstructuration du territoire agricole dans ces régions. La logique de la consolidation et la concentration territoriale des fermes issue des politiques agricoles des Trente Glorieuses, visant notamment la croissance maximale du produit national brut, est alors réévaluée quant aux effets négatifs qu'elle inflige au territoire rural périphérique, et ce, par ceux-là mêmes qui les ont mises sur pied (ministère de l'Agriculture, 1976 dans Jean, 1985 : 125). En effet, les fonctionnaires du ministère de l'Agriculture ne sont pas insensibles à l'affaiblissement de l'autosuffisance alimentaire et à la contraction du territoire agricole associés à la spécialisation et l'intensification des activités agricoles. De cette manière, le Québec s'éloigne d'une utilisation optimale des ressources agricoles : l'effort mis à la consolidation des fermes fera chuter de manière inexorable le nombre de producteurs agricoles, en passant d'une agriculture polyvalente destinée surtout à l'approvisionnement régional à une agriculture spécialisée destinée surtout à l'approvisionnement national.

D'autre part, on réalise à la même époque les limites écologiques d'un tel modèle agricole. Comme pour le reste de l'Occident, des « anomalies » sont alors associées à l'agriculture conventionnelle québécoise : on remarque l'impact grandissant de l'accumulation des déchets agricoles de l'élevage industriel, avec comme archétype l'industrie porcine des régions de St-Hyacinthe et Richelieu polluant des bassins-versants importants; la mécanisation et l'absence de rotation des cultures engendrent un appauvrissement et un compactage des sols qui jusqu'alors étaient reconnus pour leur fertilité, comme l'île d'Orléans par exemple ; et enfin, l'utilisation exclusive de variétés particulièrement plus productives met en danger la diversité du patrimoine génétique en sol québécois (Reveret, Peltier et Boudier, 1981). Ce constat d'échec tant économique, social qu'écologique mettra en évidence que la trajectoire productiviste empruntée depuis les Trente Glorieuses se révèle être un « modèle » comme un autre plutôt qu'une « voie

naturelle » ou évolutive du développement agricole, modèle s'appuyant sur de nombreux choix de société quant à l'agriculture et au territoire : mécanisation, concentration, exploitation consommatrice d'énergie et d'engrais de synthèse issus du secteur industriel (Jean, 1985). Comme ailleurs dans le monde, l'attention de certains agriculteurs et citoyens s'est alors tournée vers des systèmes agraires qui évoluent « en dehors » de ce modèle dominant, et qui s'inscrivent dans certains cas en rupture avec la ferme familiale traditionnelle. Ces systèmes agraires sont tantôt présentés comme des « agricultures écologiques », tantôt comme des agricultures alternatives (Reveret, Peltier et Boudier., 1981). Dans le cas du Québec, le terme « agricultures périphériques » prend alors son sens tant le développement de ces systèmes agraires écologiques est lié à cette époque à leur géographie, investissant des espaces en marge du modèle d'agriculture dominant :

À la périphérie du système de développement agricole, et la périphérie socio-économique correspond souvent à la périphérie géographique, il existe des agricultures différentes, voire contestataires qui vont dans le sens inverse du mouvement vers la spécialisation et l'uniformisation des techniques, recherchent une meilleure adaptation aux conditions locales (naturelles et sociales) et ainsi à se développer fortement. (Jean, 1985 : 155)

L'agriculture écologique, ainsi que ses diverses filiations émergentes de l'époque – biologique, organique, bio-dynamique, appropriée, radicale, auto-suffisante, paysanne, etc. – constitue la forme la plus radicale des mouvements agricoles de résistance au modèle dominant québécois. Non seulement elle met en lumière les nombreuses contradictions du modèle agricole productiviste, mais en plus elle propose une approche alternative de production et de gestion des ressources naturelles (Jean, 1985).

Les racines de ce mouvement d'agriculture écologique sont profondes et multiples. Un peu partout en Occident, la contribution de précurseurs tels que Hiram King, Rudolph Steiner et Albert Howard, qui développeront les concepts fondateurs de l'agriculture biologique, provoquera une première vague d'expérimentations agrobiologiques. À travers l'agriculture permanente, la bio-dynamie et l'agriculture organique, ils mettront en lumière

l'importance de la vitalité du sol pour lui redonner sa fertilité et publieront abondamment sur les cycles naturels s'y rattachant (Forge, 2004 ; La France, 2010). Au Québec, l'inspiration théorique et technique de cette « nouvelle » agriculture a pu bénéficier aussi bien d'influences européennes qu'américaines (Jean, 1985). Chez les francophones, on reconnaît aux deux immigrants Pierre Valton et Jean Richard les premières expérimentations de la méthode biodynamique et de cultures biologiques en sol québécois au début des années 1950 (La France, 2010). La ferme de Valton agira d'ailleurs comme lieu d'échange et de formation en agriculture biodynamique au fil des ans (Bouchard, 2010). Plus tard, les francophones ne seront pas non plus imperméables à la « vague verte » qui se produit en Europe au début des années soixante-dix et qui teintera les écrits sur le sujet au Québec (Jean, 1985). Quant au milieu anglophone québécois, il facilitera la transmission des apprentissages tirés des expériences américaines de l'« organic farming » de Rodale et mettront en place une série de centres de recherche, dont le collège agricole MacDonald en 1974 (*idem*), ce qui accélérera le développement de l'agriculture biologique québécoise. Enfin, le mouvement de la contre-culture et du retour à la terre, né dans l'ouest américain puis diffusé par la revue *Mainmise*, servira de tremplin aux modèles agricoles écologiques. Animés par des idéaux d'harmonie avec la nature et d'autosuffisance, plusieurs « communes » verront le jour au début des années 1970 et constitueront un terreau fertile pour le partage et l'expérimentation de l'agriculture biologique en sol québécois (Bouchard, 2010).

Contrairement à l'Europe où il existait depuis le début du siècle une solide tradition de l'agrobiologie, il faudra attendre la fin des années 1970 au Québec pour que ce type d'agriculture regroupe une masse critique d'adhérents et commence à s'organiser collectivement. Fondé en 1974, le Mouvement de l'agriculture biologique (MAB) jouera un rôle décisif dans le développement de ce modèle agricole et sera considéré comme le porte-parole officiel de l'agriculture écologique jusqu'en 1990 (Jean, 1985). Comme le souligne Jean (*ibid.* : 332), « l'histoire de l'agriculture écologique, dans sa version québécoise, est intimement liée à l'histoire de cette association ». Il est vrai que le MAB agira sur plusieurs plans au cours de son existence. Il fait la promotion de l'agriculture biologique, publie une

revue spécialisée (*Humus*) et met sur pied une librairie, organise des formations et colloques portant autant sur la production que sur la distribution de produits biologiques, et plus encore (Centre d'histoire de Saint-Hyacinthe, 2014). De plus, et c'est sans doute ce qui fait une des particularités du mouvement québécois, il offre entre 1975 et 1985 un nombre important de cours de jardinage et de culture biologique dans les services d'éducation continue, auxquels assisteront majoritairement des jardiniers amateurs (La France, 2010). Un an après sa fondation, le MAB compte plus de 200 membres, et à la fin des années 1980, il regroupe plus de 1000 membres à travers la province, en partie des agriculteurs, mais aussi et surtout des aspirants producteurs, des jardiniers amateurs et des citoyens sympathisants (Bouchard, 2010). Ce n'est donc pas par hasard si l'association accorde une forte importance à la relation entre le producteur et le consommateur. Dès sa fondation, le MAB considère l'alimentation comme un tout où la consommation est indissociable de la production (Reveret, Peltier et Boudier, 1981). Outre le déploiement d'une agriculture écologique au Québec, le MAB se donne comme mission l'établissement de relations étroites entre producteur et consommateur, en éliminant notamment les intermédiaires et en produisant une alimentation de qualité (*idem*). Qui plus est, cette association fait valoir le caractère alternatif de l'agriculture biologique. Elle se positionne ainsi en porte-à-faux vis-à-vis du modèle agroalimentaire de l'époque qui tend à créer une relation de dépendance chez le producteur; elle prônera au contraire l'autosuffisance, la décentralisation et la déconcentration.

Le MAB travaille dès ses débuts en étroite collaboration avec le réseau coopératif d'aliments naturels, lui aussi fondé dans les années 1970. Ce réseau, qui compte jusqu'à 120 coopératives et groupes d'achat au tournant des années 1980 (*idem*), permettra aux producteurs biologiques d'investir les marchés régionaux en plus de soutenir les fermes commerciales qui commenceront à voir le jour. À l'inverse, la collaboration avec le MAB offre la possibilité au réseau de coopératives de s'affranchir en partie des fournisseurs provenant jusqu'alors exclusivement de l'Europe et des États-Unis, au profit de produits cultivés et transformés des fermes écologiques québécoises (Jean, 1985; Reveret, Peltier et Boudier, 1981). Le mouvement biologique donnera également naissance à de multiples

lieux d'échanges entre consommateurs et producteurs de produits frais, loin des marchés formels, et qui ont été très peu quantifiés dans les premières années (Reveret, Peltier et Boudier, 1981).

1.1.1 Intégration du biologique aux institutions québécoises (1980-1990)

Bien qu'on reconnaisse au MAB des affinités avec des mouvements radicaux de luttes écologiques et sociales (Jean, 1985), l'ambition montante de coordonner la commercialisation des produits biologiques les obligea parallèlement à se professionnaliser (Bouchard, 2010). Durant les années 1980, les producteurs biologiques au sein du MAB ont multiplié les collaborations avec l'Union des producteurs agricoles (UPA), seul syndicat agricole accrédité au Québec et dont le mandat est de représenter tous les agriculteurs et agricultrices du Québec. D'une part, les producteurs biologiques partageaient plusieurs revendications syndicales, dont le maintien d'une agriculture familiale sur le territoire québécois. D'autre part, la position du MAB n'était pas celle de l'isolement dans un marché de niche, mais plutôt celle d'une alternative écologique qui se verrait généralisée à l'ensemble du territoire québécois (Jean, 1985 : 337). La sollicitation faite auprès de l'UPA afin qu'elle participe à la construction de ce mouvement allait donc de soi. Ce rapprochement avec le monde syndical aboutit en 1980 à une entente de services qui assure un financement permanent au MAB et qui aura pour effet de lui procurer une plus grande crédibilité et de nouveaux moyens d'action (Centre d'histoire de Saint-Hyacinthe, 2014). Ce n'est qu'en 1990 que l'UPA réunira les différents syndicats biologiques spécialisés pour former la Fédération d'agriculture biologique du Québec (FABQ) (Bouchard, 2014). Un an plus tard, en 1991, le MAB se dissout et le FABQ devient alors le seul interlocuteur de l'agriculture biologique auprès du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), bien que l'adhésion des producteurs constituera un problème majeur à travers le temps : il n'arrivera guère à regrouper plus de 200 producteurs biologiques (*idem*).

Entre-temps, les producteurs biologiques engagent un dialogue avec le MAPAQ et font valoir la nécessité de protéger et contrôler la production biologique québécoise face à des déclarations frauduleuses. Tout au long des années 1980, le MAB mobilise ses ressources pour obtenir la certification de l'appellation biologique, à l'instar de celles qui existent ailleurs en Europe et aux États-Unis. Le premier cahier de charges biologique est produit en 1982 par un comité pris en charge par les membres du MAB et donnera naissance à la première appellation biologique québécoise : la certification MAB, qui deviendra avec le temps l'organisme de certification « Québec Vrai » (Bouchard, 2014). La reconnaissance du travail effectué par le MAB portera ses fruits et un plan de développement de l'agriculture biologique verra le jour en 1989, permettant ainsi de structurer la certification et la représentation des producteurs biologiques, d'offrir un soutien à la production et à la conversion biologique, et de mettre en place la formation en agriculture biologique, dont le Centre de développement en agrobiologie du Québec (*idem*). De plus, la Loi sur les appellations réservées adoptée en 1996, puis révisée en 2006, viendra consolider ce marché de niche que constitue dorénavant l'agriculture biologique (CARTV, 2014a). Cette nouvelle approche commerciale sera notamment développée par la Filière biologique du Québec, fondée quelques années auparavant, qui regroupe tous les maillons de la chaîne de valeur des aliments biologiques.

C'est également en 1996 que naîtra l'Association pour la solidarité, l'équité, l'environnement et le développement et qui prendra officiellement le nom d'Équiterre en 1998. Cette association lancera une plateforme d'agriculture associative de proximité à travers son programme d'Agriculture soutenue par la communauté (ASC). Cette pratique, inspirée du mouvement biodynamique européen et des teikei japonais, consiste en un partenariat entre des fermes biologiques et des consommateurs, où le producteur biologique s'engage à fournir des paniers de produits biologiques pour la durée d'une saison et où le consommateur s'engage à financer à l'avance la part de récolte qui lui revient (La France, 2010). Comme le fait valoir Bouchard (2014), grâce à cette initiative, Équiterre prend alors la relève du MAB en ce qui concerne la promotion de l'agriculture biologique

communautaire. Ce réseau regroupe de nos jours plus d'une centaine de fermes qui alimentent plus de 35 000 membres chaque année (Équiterre, 2011).

1.1.2 La proximité : une préoccupation pour l'agriculture biologique du 21^e siècle ?

En 1989, fort d'une collaboration fructueuse entre le MAPAQ, le MAB et l'UPA, ainsi que d'un programme de soutien qui en est issu, le syndicat agricole affichait son optimisme grandissant à l'égard de l'avenir du biologique :

L'agriculture biologique ne fait plus partie du folklore granola, c'est une question économique. Nous voulons sauver nos terres qui se meurent d'avoir été surexploitées et la demande pour des produits biologiques (cultivés sans produit chimique) est sans cesse croissante. D'ici 10 ans, 20 % des producteurs utiliseront les méthodes de l'agrobiologie et, dans 20 ans, 40 à 60 % de toute la production agricole sera biologique. » (Revue *Humus*, 1989 dans Bouchard 2014).

Vingt-cinq ans plus tard, le Québec est loin du compte. Après avoir connu une croissance modérée au début des années 2000 suivie d'une stagnation depuis 2010, la province dénombre un peu moins de 1000 exploitations biologiques en 2014, c'est-à-dire environ 3% des 29 000 exploitations agricoles québécoises (CARTV, 2014b). Environ 40% de cette production est issue de l'acériculture, un secteur agroalimentaire qui fait la marque du Québec un peu partout dans le monde (CARTV, 2013). L'agriculture biologique québécoise n'a donc pas connu la croissance escomptée par ses pionniers dans les années 1980, et accuse aujourd'hui un léger retard par rapport à la part d'adhésion au biologique de plusieurs pays européens. Soulignons par exemple l'importance du bio chez les producteurs français, dont 6% des fermes sont certifiées biologiques, de même que chez les pays germaniques, dont l'Allemagne (8%), la Suisse (11%) et l'Autriche (14%) (Willer et Lernoud, 2014). Pourtant, l'intérêt pour le biologique au Québec ne peut être remis en doute, le Canada constituant un des quatre plus grands marchés au détail d'aliments biologiques dans le monde, avec plus de deux milliards d'euros de ventes annuelles (*idem*).

Malgré sa progressive intégration au milieu syndical et sa réglementation à l'échelle provinciale et nationale, l'agriculture biologique québécoise aspire encore aujourd'hui à des changements qui dépassent largement les normes et exclusions auxquelles elle doit se soumettre. Selon La France (2010 : 23), professeur et pionnier de l'agriculture biologique québécoise, l'agriculture biologique se développe depuis le début du siècle dernier dans le but de « [...] faire contrepoids aux conceptions réductionnistes et matérialistes qui dominaient l'agriculture conventionnelle ». Contrairement à cette dernière qui vise une augmentation de la production à travers l'innovation biotechnologique et managériale, l'agriculture biologique s'appuierait sur une pensée holistique et sur la science de l'écologie alors émergente. L'essence de la pratique biologique ne consisterait donc pas à un simple remplacement des intrants conventionnels par des intrants naturels, elle suppose plutôt l'intégration d'une série de nouvelles pratiques dans une approche globale (*ibid.* : 6).

Sur le plan international, la commission du Codex Alimentarius (1999 : 1) de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) affirme que « [...] les systèmes de production biologique reposent sur des normes spécifiques et précises de production dont l'objectif est de réaliser les agrosystèmes les meilleurs possibles, qui demeureront durables sur le plan social, écologique et économique ». Ainsi défini, ce « système » agroalimentaire répond non seulement à des impératifs écologiques, mais s'inscrit en plus directement dans une démarche de développement durable, soucieuse tout autant de problèmes d'ordre social et économique. L'autonomie écologique et la vision cyclique sont au cœur de l'agriculture biologique selon la FAO. Le Codex Alimentarius (*ibid.* : 2) fait de la diminution de l'utilisation d'intrants extérieurs un principe fondateur sur lequel repose l'agriculture biologique, qui vise à créer des « [...] systèmes agricoles organisés localement ». Selon la FAO, « [l'agriculture biologique] privilégie les pratiques de gestion plutôt que les facteurs de production d'origine extérieure, en tenant compte du fait que les systèmes locaux doivent s'adapter aux conditions régionales » (*idem*). Cette

vision systémique priorise des pratiques bénéficiant autant à la nature qu'à la société, et ce, de façon la plus endogène possible.

Toujours dans une perspective internationale, les parties prenantes du mouvement biologique de toutes les régions du monde se sont réunies depuis 1972 sous une seule voix, celle de la Fédération internationale des mouvements d'agriculture biologiques (IFOAM). Cette organisation chapeaute dorénavant plus de 800 membres provenant de 120 pays différents, comprenant entre autres des associations de consommateurs, producteurs, transformateurs, certificateurs, éducateurs, distributeurs et consultants. Si cette organisation doit jongler avec des intérêts et des visions multiples, elle a pourtant relevé le défi de tracer les contours de l'agriculture biologique. En 2007, l'IFOAM fait le choix de retourner à ses sources et de se doter d'une définition holistique de l'agriculture biologique, transcendant ainsi sa définition plus technique et productive adoptée jusqu'alors. Elle fait valoir quatre grands principes qui formeront alors « les racines à partir desquelles l'agriculture biologique croît et se développe » : principe de santé, principe d'écologie, principe d'équité et principe de précaution. À plusieurs reprises dans cette déclaration de principes, la multiplicité des acteurs qui doivent s'en inspirer est soulignée. En ce sens, les contributions écologiques qui émanent de cette agriculture ne proviennent pas seulement des agriculteurs : « Ceux qui produisent, préparent, transforment, commercialisent et consomment des produits biologiques devraient protéger et agir au bénéfice de l'environnement commun, incluant le paysage, le climat, l'habitat, la biodiversité, l'air et l'eau » [notre traduction] (IFOAM, 2007). La notion d'autonomie y est une fois de plus abordée sous le terme d'une « gestion biologique », qui « doit s'adapter aux conditions, à l'écologie, à la culture et à l'échelle locales » (*idem*). De plus, l'intégrité, le respect mutuel, la justice et la bonne gestion font partie intégrante du principe d'équité proposé par l'IFOAM, qui souligne volontairement les visées sociales de l'agriculture biologique. Loin d'être un commerce comme les autres, cette déclaration souligne que l'agriculture biologique devrait entretenir et « cultiver les relations humaines », et ce, jusqu'à l'échelle du consommateur. Elle remet donc les relations humaines au centre de notre rapport à l'alimentation, comme l'exprimait le MAB quarante ans auparavant. Plus encore, on

proclame que « l'équité demande que les systèmes de production, de distribution et d'échange soient ouverts, équitables et prennent en compte les réels coûts environnementaux et sociaux » (*idem*).

Que ce soit dans les fondements historiques du mouvement de l'agriculture biologique au Québec, ou encore dans ses principes fondateurs à l'échelle planétaire, l'agriculture biologique a longtemps fait la promotion d'une alimentation en étroite relation avec le consommateur, qui cultive les relations humaines et qui tente de se distinguer de la vision exclusivement commerciale de l'agriculture conventionnelle. Cette association est encore très présente dans l'esprit des consommateurs de produits biologiques et de ceux qui en font la promotion : le soutien à l'économie locale constitue la première motivation des Québécois à consommer des produits biologiques, devant les effets sur la santé et le goût (Filière biologique du Québec, 2011). De la même façon, le MAPAQ (2014) définit l'agriculture biologique comme une activité agricole qui favorise l'utilisation de ressources renouvelables, l'amélioration de la fertilité des sols et le bien-être animal, « [...] le tout dans un contexte qui favorise l'économie locale ». Le ministère ajoute que la consommation de produits biologiques a pour effet « d'encourager et de valoriser l'économie locale ». En ce sens, est-ce que ces représentations de l'agriculture biologique correspondent à des pratiques qui sont maintenant révolues, ou se justifient-elles par une continuité du lien étroit qu'entretient l'agriculture biologique québécoise avec les réseaux de distribution de proximité et l'économie régionale? Notre étude tente de faire la lumière sur cette ambiguïté entourant la nature prétendument locale de l'agriculture biologique. Qu'est-il advenu de ce principe fondamental de l'agriculture biologique au Québec, qui allie producteur et consommateur? Cette agriculture écologique accorde-t-elle toujours une place de premier plan à une distribution alternative, malgré une progressive intégration au sein des institutions traditionnelles et des milieux professionnels?

1.2 REVUE DE LITTÉRATURE

1.2.1 La nature prétendument relocalisée de l'agriculture biologique

Depuis les années 1990, la question de la qualité de la production agroalimentaire, basée sur des critères de santé et de préoccupations éthiques, est devenue un thème primordial dans la littérature scientifique. L'agriculture biologique occupe un rôle de premier plan au sein de ce mouvement, représentant symboliquement cette transition vers une production alimentaire de qualité. Non seulement l'émergence d'une telle alimentation aurait pour effet de déterminer les bases d'une nouvelle économie de l'alimentation, cette recherche de qualité redéfinirait la géographie agroalimentaire, en faisant contrepoids à la globalisation observée dans ce secteur dans le dernier siècle. En effet, cette qualité écologique résiderait dans son caractère local et naturel à la fois, engendrant ainsi un processus de reterritorialisation de l'agriculture (Murdoch, Marsden et Banks, 2000).

De la même manière, la filière biologique est souvent associée à des formes de commercialisation directes qui concourraient à la construction d'une alimentation de proximité. Ce type d'agriculture est parfois analysé comme un ensemble de « nouvelles » pratiques participant à la construction de réseaux alternatifs d'alimentation, ainsi qu'à la mise sur pied de circuits courts d'approvisionnement (Renting, Marsden et Banks, 2003). Les systèmes de production biologique répondent en plusieurs points aux objectifs du développement durable. À ce titre, une étude récente commandée par le ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs (MDDEP) conclut que les systèmes biologiques contribuent positivement aux dimensions sociales du développement durable, notamment en « [...] tissant des liens socioéconomiques plus étroits avec le milieu » (Boutin *et al.*, 2011 : 115). Le groupe de chercheurs constate ainsi la propension du secteur biologique à intégrer les réseaux économiques régionaux (*ibid.*). Ces contributions ne seraient néanmoins pas des acquis du système biologique puisqu'elles ne sont pas garanties par les systèmes de surveillance de l'appellation biologique.

Certains avancent que les agriculteurs biologiques seraient mieux adaptés pour recourir à la vente directe. Ils seraient surreprésentés dans ce genre de commercialisation, en partie expliquée par un manque de confiance mutuelle avec des modes de commercialisation plus conventionnels (Battershill et Gilg, 1998). De plus, on retrouve une forte proportion d'exploitations de petite taille dans le secteur biologique. Or, ce profil d'entreprise, ainsi que les préoccupations pour la protection de l'environnement, sont également associés à la vente directe (Boutin *et al.*, 2011). Darnhofer (2005) explique qu'il est plus probable de trouver chez les fermes biologiques une source importante du revenu dans la vente directe. Celle-ci jouerait donc un rôle central dans la stratégie de commercialisation d'un grand nombre d'exploitations biologiques. Une étude danoise portant sur la diversification des activités sur les fermes arrive aussi à des conclusions similaires, montrant que la vente directe et la vente sur la ferme sont les pratiques de diversification des activités les plus répandues chez les bios (Frederiksen et Langer, 2008). Dans le même sens, « [...] les entrepreneurs bio seraient plus susceptibles d'intégrer des activités de transformation et de vente à la ferme, leur donnant ainsi l'opportunité de capter une valeur ajoutée et de développer des liens plus étroits avec les clients » (Lobley, Butler et Reed, 2009 : 728). Soulignons d'ailleurs que les fermes biologiques qui vendent sur un marché local ont plus de probabilités de commercialiser leurs produits sous des formes à valeur ajoutée (MacKinnon, 2006).

Les études de Summer (2008) montrent que plus de la moitié des bio-agriculteurs du sud-ouest de l'Ontario effectuent des ventes directes aux commerces locaux (56%), que plus du quart recourent à la vente à la ferme et à des kiosques de produits biologiques (27%), vendent à des proches et à d'autres fermiers (26%), et qu'un producteur sur cinq s'intègre à des réseaux d'agriculture soutenue par la communauté (ASC) (21%), tandis que 14% des agriculteurs biologiques participent à des marchés publics. Selon Boivin et Traversac (2011), qui ont étudié les réseaux d'agriculture biologique de l'Ile-de-France, sans être « d'essence locale », l'agriculture biologique apparaît nettement attachée aux réseaux de proximité, d'un point de vue géographique. Les interactions avec le local et le régional seraient particulièrement manifestes concernant les ressources mobilisées par les

agriculteurs (proximité des terres cultivées, proximité des coopératives semencières, échange de « savoir faire » locaux) (*ibid.*).

La territorialité de l'agriculture biologique a aussi été étudiée sous l'angle du développement local des communautés. Seyfang (2006) conclut que les circuits courts biologiques peuvent contribuer de façon significative au développement rural, en permettant aux exploitants un plus grand contrôle sur leur commercialisation et en retenant une partie des dépenses alimentaires dans l'économie locale. La conversion biologique serait pour une partie des agriculteurs une manière d'augmenter leur revenu et de restructurer l'entreprise agricole pour acquérir plus de flexibilité, leur donnant l'espace pour réorganiser leurs activités agricoles et essayer de « nouvelles avenues » (Darnhofer, 2005). Ces mêmes fermes biologiques qui décident de réorienter leurs activités sur la ferme, comme l'intégration de pratiques de transformation ou de vente par exemple, auraient « [...] l'opportunité de s'engager dans un *mode de connectivité alternatif* » (*ibid.*: 319). De plus, interrogés sur leur vision du biologique, ces agriculteurs biologiques montraient une volonté d'intégrer l'économie rurale locale par leur approvisionnement en biens et services au sens large, dépassant ainsi les rôles stricts de protection de l'environnement et de production d'aliments de qualité (Darnhofer, 2005). On retrouve cette même tendance à l'approvisionnement local chez les petites exploitations biologiques de l'Ontario (MacKinnon, 2006; Sumner, 2008).

1.2.2 Vers un phénomène de « conventionnalisation » ?

Cela étant dit, d'autres auteurs nous invitent à une lecture plus critique des réseaux de commercialisation de l'agriculture biologique et à remettre en cause la nature soi-disant locale de ces nouvelles formes de production alimentaire de qualité (Clarke *et al.*, 2008; Winter, 2003). D'abord, plusieurs indicateurs mettent en évidence la forte croissance des ventes de produits biologiques dans les supermarchés, qui sont devenus au cours des dernières décennies le principal débouché de ce type d'alimentation (Banks et Marsden,

2001; Boutin *et al.*, 2011; Darnhofer, 2005; Jacques *et al.*, 2012; Ménard, 2013). On peut même avancer que ces nouvelles formes de concurrence seraient néfastes pour les modèles localement et régionalement intégrés, qui parviennent difficilement à répondre aux nouvelles exigences du marché (Banks et Marsden, 2001). Au Canada, les magasins d'aliments naturels ont longtemps constitué l'unique débouché pour les produits biologiques. Ce portrait a bel et bien changé. Du point de vue de la demande, on estime que les magasins naturels effectuent seulement 33% des ventes de produits biologiques, les détaillants conventionnels (supermarchés, épiceries, clubs dépôt, etc.) récoltant maintenant 59% des bénéfices de cette vente spécialisée (Macey, 2007). Les supermarchés sont de nos jours le lieu d'achat de produits biologiques, toutes provenances confondues.

En faisant du goût et de la santé un argument central de l'achat biologique, le mouvement aurait en partie perdu de vue ses objectifs sociaux et économiques qui l'habitaient autrefois (Allen *et al.*, 2003). Alors que le système de production biologique peut être considéré comme « alternatif » quant à ses procédés de production, il est maintenant difficile de déclarer que la commercialisation et la mise en marché de la majorité de ses produits le sont tout autant (Banks et Marsden, 2001). Le biologique deviendrait alors un produit de niche dont la production n'est en rien contraire à la tendance dominante de standardisation et de globalisation de l'alimentation (Watts *et al.*, 2005). Les recherches de Lobley, Butler et Reed (2009) investiguant les contributions de l'agriculture biologique au développement rural viennent confirmer cette tendance. L'analyse de la valeur et de la localisation des transactions des entreprises agricoles suggère que les productions biologiques seraient légèrement moins orientées vers les ventes locales (rayon de 10 km) que leurs homologues conventionnels. De plus, l'approvisionnement local se poserait comme une pratique aussi commune dans les deux types d'agriculture. À l'exception du secteur horticole biologique, qui présente une forte proximité géographique grâce à de nombreux points de vente, les auteurs soutiennent que la connexion avec l'économie locale ne serait « plus davantage présente chez les fermes biologiques que les fermes non biologiques » (*ibid.* : 733). Il va sans dire que les distinctions entre biologique et non biologique sont notables au regard du développement rural, mais elles seraient liées

en premier lieu à l'idéologie des exploitants agricoles, ainsi qu'aux différentes configurations d'entreprises, dont la diversification et les canaux de distribution utilisés (*ibid.*).

L'analyse de la distance et du type de commercialisation semble en effet venir nuancer le postulat simpliste selon lequel l'agriculture biologique serait « davantage connectée au local ». De manière générale, la dispersion géographique des échanges commerciaux est intimement liée au type de commercialisation opéré par les exploitations biologiques (Ilbery *et al.*, 2010). Or, le contexte géographique aurait un poids significatif sur le type de pratiques de commercialisation qui sont employées par les agriculteurs biologiques, tant au niveau du « où » que du « comment ». De plus, cette connexion au territoire varierait selon les étapes de commercialisation, alors que certains agriculteurs présentent une forte dispersion pour l'achat d'intrants et une forte proximité pour la vente (*idem*). L'inverse peut aussi s'avérer. Comme l'ont démontré les recherches sur les produits alimentaires qui se distinguent par la « qualité » au Québec, incluant des produits biologiques, la proximité peut être très présente lors des étapes en amont (conception, approvisionnement, fabrication), mais les pratiques peuvent s'étendre lors de la commercialisation et la distribution (Fortin et Handfield, 2010). L'analyse des comportements économiques des agriculteurs biologiques de l'Ontario montre toutefois que les fermes qui vendent sur les marchés locaux sont plus susceptibles d'acheter leurs intrants de manière locale ou régionale (MacKinnon, 2006).

Dans une approche plus critique encore, l'agriculture biologique a été accusée d'évoluer au cours des dernières années vers une logique de « conventionnalisation ». Ce concept marqué par l'approche de l'économie politique sera développé pour la première fois par les auteurs californiens Buck, Getz et Guthman (1997). Cette thèse soutient que la production et les marchés biologiques, à l'image de l'industrie agroalimentaire conventionnelle, seraient dorénavant dominés par des structures de grandes échelles, à travers notamment une intégration verticale de leurs activités économiques. Les auteurs californiens font le constat d'une concentration du capital dans le secteur biologique, d'une

tendance à la substitution des intrants et d'une plus grande dépendance vis-à-vis des fournisseurs et des distributeurs. Ces changements importants peuvent alors s'interpréter comme une « bifurcation » ou une « segmentation » dans le mouvement biologique vers deux tendances : une majorité « conventionnalisée » empruntant ces nouvelles avenues et une « minorité résistante » qui demeure indépendante des acteurs conventionnels (Bellon et Lamine, 2009; Buck, Getz et Guthman, 1997; Winter, 2003). Les premiers deviendraient une « version faiblement modifiée de l'agriculture conventionnelle », partageant dans plusieurs cas les mêmes caractéristiques sociales et économiques, dont une tendance marquée vers l'exportation (Hall et Moggyorody, 2001 : 399).

Alors que l'agriculture biologique californienne s'est développée initialement par de petites exploitations distribuant sur des marchés locaux et régionaux, elle est devenue une opportunité en or d'acquérir une valeur ajoutée pour de plus gros producteurs, qui sont quant à eux dépendants des distributeurs conventionnels (Allen *et al.*, 2003). La croissance récente du secteur biologique est d'ailleurs attribuée à la conversion nouvelle de grands producteurs conventionnels à ce secteur rentable (Coombes et Campbell, 1998; Guthman, 2004). De plus, en s'appuyant sur la théorie d'une « rente de la distinction » de plus en plus difficile à s'accaparer face au marché global, Mutersbaugh (2005) ne s'étonne pas de voir de petites exploitations emprunter des dynamiques typiques de l'agroalimentaire de masse sur des réseaux en principe alternatifs. Qui plus est, la thèse de la conventionnalisation du secteur biologique met en lumière l'impact majeur du processus d'institutionnalisation et du corporatisme des mécanismes de surveillance des certifications. Les agences responsables de l'appellation contrôlée auraient comme intérêt premier le paiement des frais d'adhésion, qui deviennent d'ailleurs de plus en plus coûteux, tout en règlementant les intrants plutôt que les méthodes. Cette évolution de la distinction biologique aurait pour effet d'exclure peu à peu les exploitations dont les actifs sont plus restreints (Guthman, 2004).

Au Québec, peu d'études portent sur ce phénomène de conventionnalisation de l'agriculture biologique. Des intervenants du secteur biologique constatent néanmoins qu'après une augmentation du nombre de fermes biologiques au cours des années 1980, ce

serait dorénavant la taille des entreprises bios qui aurait tendance à augmenter (Boutin *et al.*, 2011). Quant au secteur biologique ontarien, il évoluerait vers une « délocalisation partielle » de ses activités économiques (Hall et Mogyorody, 2001). Alors que des manifestations de la conventionnalisation et d'une bifurcation sont bien présentes dans ce secteur, particulièrement chez les producteurs de grandes cultures (soya, maïs, blé), on constate que l'ensemble des fermes biologiques conservent les aspects centraux de l'approche alternative, incluant des petites productions diversifiées et une commercialisation directe et locale. Les productions biologiques maraîchères et fruitières ontariennes présenteraient peu de signes de spécialisation, de capitalisation et de mécanisation et le développement de produits d'exportation y serait encore faible (*idem*). Au Québec comme dans le reste du Canada, ce lien plus étroit avec le milieu dépendrait fortement du secteur de production étudié puisque plusieurs produits sont distribués sous la gestion de l'offre, alors que d'autres ont très peu de débouchés à l'échelle régionale (Boutin *et al.*, 2011; MacKinnon, 2006). De manière générale, les produits qui se conservent bien seraient voués à l'exportation, les produits d'élevage auraient pour marché principal les provinces et les produits périssables seraient vendus localement (MacKinnon, 2006).

Des nuances sur la conventionnalisation de l'agriculture biologique sont aussi apportées par plusieurs chercheurs anglo-saxons (Clarke *et al.*, 2008; Lockie et Halpin, 2005) qui critiquent d'abord la trop grande importance qu'ont prise les études empiriques de Californie, où l'on observe d'ailleurs une économie agricole faiblement marquée par le modèle familial (Guthman, 2004). L'hypothèse de la bifurcation du mouvement biologique est aussi contestée, puisque certaines pratiques alternatives sont chose commune chez la plupart des producteurs biologiques. Par exemple, la vente directe serait une pratique courante chez la plupart des agriculteurs biologiques australiens, peu importe la taille de leur entreprise (Lockie et Halpin, 2005). Ces conclusions rejoignent l'idée d'hybridation de l'agriculture biologique dont parlent Ilbery *et al.* (2010). En ce sens, la vision binaire qui associe grandes exploitations avec vente nationale, ainsi qu'exploitations de petite taille avec vente locale, gagne à être raffinée pour rendre compte de réalités complexes. Que ce soit par souci de stabilité, de flexibilité, ou encore par saturation des marchés, les uns et les

autres combindraient des proportions variables de circuits de commercialisation dispersés et localisés (*idem*). De plus, les canaux de distribution évolueraient aux différentes étapes du cycle de vie des entreprises. Des producteurs de produits « alternatifs » auraient tendance à chercher des débouchés plus stables avec le temps et délaisseraient peu à peu certains circuits courts comme les marchés publics (Ilbery et Maye, 2005).

Alors que de nombreux acteurs de l'agriculture biologique présentent un intérêt marqué pour des modes de commercialisation alternatifs souvent intégrés à des circuits courts, force est de constater, au regard de la littérature scientifique, qu'il est périlleux d'associer trop rapidement l'agriculture biologique à une forte relocalisation du système agroalimentaire. La production d'un aliment de qualité et d'une valeur environnementale supérieure ne serait pas nécessairement garante d'une plus forte relation économique régionale. À l'inverse, si les preuves d'une conventionnalisation du secteur biologique ont montré que la frontière qui distingue le biologique du non-biologique est mobile et contestable, il est aussi convenu que cette analyse correspond à des contextes géographiques très spécifiques (Bellon et Lamine, 2009). D'ailleurs, les auteurs font état d'un mouvement biologique fortement hétérogène et d'une diversité des pratiques à l'intérieur même des entreprises agricoles, entre les pratiques en amont et en aval par exemple. On peut donc s'attendre à retrouver dans cette analyse territoriale de l'agriculture biologique du Québec des logiques plurielles de commercialisation et des rapports au territoire différenciés, plutôt qu'une tendance nette d'intégration régionale.

1.3 PROBLÉMATISATION

En raison de ses principes de durabilité, l'agriculture biologique a joué un rôle considérable dans la construction de réseaux de distribution de proximité. Les valeurs environnementales et sociales qu'elle véhicule peuvent en effet être associées à une nécessaire reterritorialisation des pratiques (Maréchal et Spanu, 2010). De plus, on constate une flexibilité et une capacité de réorganisation des activités sur la ferme dont font preuve un grand nombre d'entreprises biologiques, leur conférant ainsi une prédisposition avantageuse pour mettre en place des formes de commercialisation territorialisées. Nous n'avons qu'à penser à la vente sur la ferme, très présente dans la filière biologique, ainsi qu'aux réseaux d'ASC, qui offrent un modèle d'approvisionnement s'appuyant sur la solidarité et l'économie régionale. Pour ces raisons, une partie des agriculteurs biologiques sont considérés comme « mieux adaptés » à des méthodes de vente directe, et dans certains cas, de vente « locale ».

Or, à la lumière des écrits scientifiques, plusieurs nuances doivent être soulignées ici. Alors que le type de commercialisation et la dispersion géographique sont souvent mis en relation par les chercheurs, ces éléments doivent être traités de façon distincte si l'on veut appréhender la relocalisation de l'agriculture. En effet, la vente directe n'est pas nécessairement synonyme de proximité géographique. On retrouve parfois des entreprises agroalimentaires usant de peu ou pas d'intermédiaires pour vendre leurs produits, mais qui sont géographiquement éloignés de leur clientèle (Fortin et Handfield, 2010). De plus, les recherches d'Ilbery *et al.* (2010), ainsi que celles de Loble, Burtler et Reed (2009), ont montré que le statut de « biologique » n'est pas un facteur suffisant pour expliquer la proximité géographique des pratiques en agriculture, alors que d'autres facteurs s'imposent, particulièrement le profil des agriculteurs et le type de production. Les auteurs suggèrent donc que les pratiques agricoles fortement ancrées au territoire relèveraient en grande partie d'intérêts, d'idéologies particulières, et de compétences développées par les exploitants, la capacité à faire de la vente en face à face par exemple.

Par ailleurs, les forces menant à la globalisation et l'intégration verticale sont fortes dans le secteur agroalimentaire, et les agriculteurs biologiques n'en font pas abstraction. En effet, le biologique se situe selon plusieurs chercheurs devant un dilemme important, comportant d'un côté, une possibilité d'expansion et d'augmentation de sa production, favorisée grandement par la vente en supermarché ou par l'intermédiaire de grossistes, et de l'autre, la préservation de son caractère local, régional et alternatif (Boivin et Traversac, 2011; Marsden *et al.*, 2001; McCarthy, 2006). Le choix entre ces deux tendances est influencé partiellement par l'interprétation que se font les producteurs du biologique, celle-ci étant évidemment partagée. De façon très dichotomique, ces visions se résument entre ceux qui valorisent une approche plus « puriste », opposant ainsi le biologique aux circuits conventionnels, et ceux qui se veulent « pragmatiques », s'accommodant de ce type de canaux (Morgan et Murdoch, 2000). Le choix des pratiques des agriculteurs biologiques peut donc être influencé par ces visions du biologique qui s'affrontent.

Néanmoins, à une toute autre échelle, un certain nombre d'obstacles ou de difficultés concourent aussi à influencer les choix de pratiques, qu'elles soient relocalisées ou non. La capacité du marché local à absorber l'offre de produits distinctifs, la disponibilité d'intrants à proximité, la possibilité de produire une valeur ajoutée, le temps et la main-d'œuvre disponibles, sont tous des éléments qui sont pris en compte et peuvent agir comme éléments contraignants sur les pratiques des agriculteurs. La volonté de pratiquer une agriculture relocalisée peut donc connaître des limites plus structurelles, économiques et géographiques. Inversement, les petites productions, surreprésentées en agriculture biologique, peuvent aussi se retrouver contraintes à utiliser des réseaux de plus petite ampleur territoriale. Il peut arriver en effet que ces exploitations ne produisent pas un volume suffisant pour intégrer des chaînes d'approvisionnement plus conventionnelles comme les supermarchés. Dans ce cas, la territorialisation des pratiques tend à s'expliquer davantage par les limites de l'entreprise que par le seul choix et la vision de l'agriculteur biologique.

Les motivations qui poussent à choisir des pratiques plus ou moins relocalisées sont donc ici soulevées et participent à notre réflexion sur le sujet. En ce sens, la question qui situe cette recherche est la suivante : **Dans quelle mesure et comment les pratiques des agriculteurs biologiques s’inscrivent-elles dans une logique de relocalisation du système agroalimentaire?**

En raison de ses caractéristiques propres et de sa position relative à d’autres systèmes géoéconomiques, le lieu joue un rôle primordial dans le processus de relocalisation des pratiques. Nous posons donc une première hypothèse voulant que la localisation spatiale des entreprises explique en partie le degré de proximité de leurs pratiques. Par exemple, les exploitations agricoles se trouvant près des zones densément peuplées auraient plus de facilité à s’intégrer et à évoluer au sein de circuits de proximité. De plus, en raison de sa position septentrionale, le contexte agricole québécois attire moins de capitaux comparativement à des régions qui sont dotées de plus grands potentiels de productivité agricole et où le modèle productiviste est implanté de manière plus féroce (ex. : Californie). On peut s’attendre à ce que le modèle biologique québécois soit plus faiblement intégré aux réseaux conventionnels de distribution en raison de son incapacité à être compétitif sur ce type de marché. Par transposition des conclusions d’Ilbery *et al.* (2010), nous avançons également que la dichotomie entre les puristes et les pragmatiques ne serait pas valide, et qu’il y aurait une hybridation généralisée des pratiques, fortement liée aux contraintes géographiques et économiques auxquelles font face les agriculteurs biologiques. Elles auraient pour effet de contraindre à la fois les exploitations de petite et de grande superficie à diversifier leurs canaux de commercialisation. On peut alors faire l’hypothèse d’une prévalence des contraintes pour expliquer les pratiques des agriculteurs biologiques.

1.4 PERTINENCE SOCIALE ET SCIENTIFIQUE

Plus souvent qu’autrement, les problématiques issues du milieu agroalimentaire sont reléguées à de simples questions de performance économique et agronomique, évacuant

toute la dimension sociale de ces activités humaines. Pourtant, l'alimentation a toujours constitué une composante essentielle du processus de construction identitaire des individus et des sociétés (Fourcade, Muchnik et Treillon, 2010). Dans le même sens, il serait réducteur de prêter au lieu une forme uniquement matérielle. Puisque la conscience sociale et le lieu sont intrinsèquement construits, le lieu prend part au vécu d'une population et favorise le sentiment d'appartenance (Feagan, 2007). À l'opposé, l'effritement du lieu comme entité réellement signifiante causé par le phénomène de la globalisation concourt à une perte considérable de la diversité humaine. Or, cette fragmentation de l'espace et du lieu est progressivement perçue comme une perte de tradition et de valeur, ce qui a pour effet de stimuler une nouvelle manière d'habiter le territoire dans le sens d'une création du lieu (*place-making*) :

Ce retour du territoire, du local, depuis le début des années 1980, amplifié depuis les années 1990, s'inscrit dans un contexte économique et idéologique caractérisé par un phénomène de mondialisation et une déterritorialisation-reterritorialisation accentuée de la production, des échanges, des concentrations industrielles et financières, de la circulation accélérée des idées, des capitaux, des marchandises, des hommes et par une volonté individuelle d'ancrage, d'identité, d'un besoin de territoire, d'être quelque part. (Jean, 2005 : 133)

En ce sens, les interactions auxquelles prennent part les agriculteurs contribuent à cette construction de l'espace et parfois à une construction du lieu lorsque celles-ci participent à un réalignement des relations sociales dans leur contexte territorial. À travers l'étude des rapports qu'entretiennent les agriculteurs biologiques avec le territoire, cette recherche contribue ainsi à mieux comprendre cet effort de reconnexion et de construction du lieu.

D'un point de vue social, la consommation locale est devenue une priorité au cours des dernières années, tant pour les décideurs que pour les citoyens (Boutin *et al.*, 2011). Bien que cette tendance soit loin d'engager des transformations uniquement pour les agriculteurs, l'agriculture reste une composante centrale de ce repositionnement de nos

rapports marchands puisqu'elle est fortement liée, entre autres choses, à l'occupation du territoire, à l'alimentation et, plus largement, au développement économique. De plus, le rapport de la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois soulignait en 2008 l'éventail d'avantages qu'offre « l'agriculture de proximité » : l'établissement de liens directs entre le consommateur et l'agriculteur, la fraîcheur des produits, la faible circulation des produits et l'économie d'énergie, pour ne nommer que ceux-là. Dans les dernières années, le concept de proximité est devenu important dans le secteur agroalimentaire, se traduisant comme un moyen de réduire le kilométrage alimentaire (*foodmiles*) et d'encourager l'économie locale. Pour sa part, l'agriculture biologique a déjà trouvé appui en raison de ses effets bénéfiques d'un point de vue agroenvironnemental. Ces deux thèmes méritent donc notre attention conjointement pour leur pertinence sociale respective.

Au-delà des croyances ou des suppositions, la pertinence de cette recherche provient donc d'une interrogation simple, à savoir si l'agriculture biologique remplit réellement, en plus de certaines externalités environnementales positives, ses promesses en termes de relocalisation de l'agriculture. En ce sens, nous répondons à la nécessité émise par certains auteurs comme Clark (2008) d'une approche davantage critique au sujet de la nature prétendument locale des réseaux biologiques. À notre connaissance, aucune étude empirique de ce genre n'a été réalisée au Québec, ce qui constitue une lacune importante, les dynamiques et les pratiques de l'agriculture variant fortement d'une région du monde à l'autre, influencées par des politiques publiques particulières et des modèles agraires différenciés. À ce titre, nous pouvons souligner la pertinence de produire des recherches portant sur des contextes géographiques divers dans ce domaine (Ilbery *et al.*, 2010), notamment pour favoriser une analyse inter-provinciale dans le contexte canadien (Hall et Mogyorody, 2001). D'ailleurs, une proportion importante des recherches portant sur la proximité des pratiques de l'agriculture biologique ont été produites au Royaume-Uni (Banks et Marsden, 2001; Clarke *et al.*, 2008; Ilbery *et al.*, 2010; Lobley, Butler et Reed, 2009; Seyfang, 2006). Or, le secteur du biologique dans ce pays est fortement industrialisé et concentré sur un nombre restreint de fermes comparativement aux autres pays européens

(Holt *et al.*, 2002). Une autre région qui a été l'objet d'un grand nombre d'études sur ce sujet est celle de la Californie qui, comme nous l'avons souligné, constitue un cadre géographique diamétralement différent de celui du Québec, tant sur le plan économique qu'agronomique. Enfin, la présente recherche constitue une interrogation approfondie d'un thème souvent abordé par des auteurs s'intéressant aux questions du développement local, de l'économie de proximité et de l'économie alternative. Néanmoins, ces études explorent rarement conjointement l'agriculture biologique et la proximité de manière empirique. Cette lacune est reconnue par plusieurs auteurs traitant de ce sujet (Bellon et Lamine, 2009; Marsden et Sonnino, 2006; Wilson, 2001; Winter, 2005), qui reconnaissent la nécessité de porter une plus grande attention aux interactions et aux attitudes des agriculteurs.

1.5 OBJECTIFS ET CONTRIBUTIONS

Cette recherche comporte des objectifs de nature autant descriptive qu'explicative. Elle cherche de manière générale à relever le degré de proximité des pratiques opérées par les agriculteurs biologiques québécois, et ce, à travers tous les secteurs de production présents dans la population à l'étude. L'obtention de ces degrés de proximité par exploitation servira ensuite un deuxième objectif de la recherche, celui d'expliquer la proximité des pratiques en fonction des caractéristiques des exploitations biologiques et des profils des agriculteurs. Ensuite, afin de compléter cette lecture des comportements des agriculteurs qui ne pourrait qu'être parcellaire, cette étude vise à comprendre les différentes logiques de dispersion et de reterritorialisation des producteurs selon les motifs explicatifs qui seront exprimés. Finalement, un dernier objectif est d'analyser les dynamiques de commercialisation des produits biologiques québécois de manière comparative entre deux régions contrastées.

En plus de donner le portrait des tendances actuelles dans les secteurs de l'agriculture biologique au Québec en matière de commercialisation de proximité, cette étude pourra rendre compte des facteurs qui concourent à une plus grande relocalisation du système

agroalimentaire. Ces résultats intéresseront sans aucun doute les organismes travaillant de près avec les agriculteurs biologiques, notamment le Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV), qui a d'ailleurs offert son soutien technique à cette recherche. De plus, nous espérons que les conclusions soutenues dans ce mémoire s'avèreront utiles pour guider les prises de décisions et les orientations quant à l'écologisation du secteur agroalimentaire. Ce mémoire de recherche pourrait donc participer à cette réflexion qui mérite d'être engagée par le MAPAQ et l'UPA.

CHAPITRE 2

LA MODERNISATION ÉCOLOGIQUE COMME CADRE THÉORIQUE

La théorie fournit au chercheur des concepts éclairants, oriente certaines interrogations, et permet une lecture synthétique des phénomènes à l'étude. C'est dans cette perspective que seront explorées quelques approches théoriques qui apparaissent pertinentes, soit par les concepts abordés, l'ensemble de propositions apportées ou encore par leur niveau explicatif au regard de notre recherche. Dans un premier temps, la question d'une économie territoriale sera explorée par les approches du développement endogène et du développement local. Dans un deuxième temps, nous nous attarderons aux fondements de la modernisation écologique et aux critiques qui en sont faites par les tenants de « l'engrenage de la production ». Ces deux théories présentent des outils conceptuels contrastés pour comprendre les transformations des modèles productifs actuels, et ce, dans une perspective environnementale. Enfin, orienté par ces critiques, nous aborderons l'approche hybride de la modernisation écologique et du développement rural développée par les chercheurs de l'Université de Cardiff, laquelle ouvre sur une analyse qualitative et spatiale du phénomène de l'écologisation via les notions de bio-économie et d'éco-économie.

2.1 LE DÉVELOPPEMENT ENDOGÈNE ET LOCAL ET L'ÉCONOMIE DE PROXIMITÉ

Depuis les années 1950, le développement endogène a fait l'objet d'une multitude de contributions théoriques, influençant la plupart des disciplines des sciences sociales. Cette approche est souvent reconnue pour son influence théorique et pratique dans les études portant sur le développement des régions en voie de développement, où l'on utilise aussi le terme « self-reliance » (Tremblay, 1999). Néanmoins, cette interprétation nouvelle du développement a également fait ses traces dans les pays plus industrialisés, influençant entre autres la problématique du développement des régions périphériques du Québec.

D'une part, le développement endogène est né d'une volonté de redéfinir les mécanismes menant au mieux-vivre des populations, c'est-à-dire une exploration des conditions internes au développement. D'autre part, l'avènement de cette notion dans la recherche du domaine social répond à la nécessité de freiner les conséquences nuisibles du développement misant exclusivement sur la croissance économique, l'augmentation des disparités régionales mises en relief par l'analyse centre-périphérie notamment (Mendell, 2002). En fait, on peut conclure que « le développement endogène est une approche territoriale du développement plus qu'une théorie de la croissance économique » (Aydalot, 1985 : 44). Ce type d'approche mise sur un développement à petite échelle et propose à certains égards une « autarcie sélective » (Tremblay, 1999). Il s'inscrit dans le paradigme du développement « par le bas », « ascendant », « autocentré » ou « par la base », une approche qui vise à redonner aux agents territoriaux les outils de leur propre développement. Sous le concept de l'auto-dépendance, Friedmann (1985) qualifie ce type de développement de « territorial, communautaire et démocratique ». Le territoire et les différentes spécificités qui le composent (naturelles, culturelles, économiques, sociales) sont toutes des ressources qui, une fois valorisées, permettent le déploiement d'une région. Cette approche correspond donc à la réflexion sur laquelle se base notre problématique, qui questionne la capacité de l'agriculture biologique de promouvoir une économie décentralisée, s'appuyant sur des ressources régionales et locales.

Cette approche connaîtra un renouveau à partir des années 1970-1980 en réponse à la crise du développement centralisé, fort dépendant de l'économie mondiale et incapable de prendre en charge les milieux marginalisés (Boutin-Kuhlmann, 2012). C'est alors que le concept de développement local verra le jour. On ne peut nier une continuité entre l'approche du développement endogène et celle du développement local, les deux notions s'opposant au modèle de développement centralisé basé sur la croissance exclusivement économique. Tel que souligné par Jollivet (1985: 14), « l'impression de renouveau du « local » viendrait en fait de l'apparition d'une autre façon de dénommer socialement un phénomène qui lui n'aurait rien de nouveau ». On reconnaît par contre une plus grande formalisation du pendant « local » ou « territorial » dans le milieu scientifique, donnant

suite à plusieurs théories tant économiques que sociales depuis les années 1980 (Tremblay, 1999).

Chez les économistes de cette École, le développement local prend parfois la forme d'une croissance locale ou de l'efficacité économique sur un territoire précis, en fonction des ressources locales qui y sont déployées. On assimile alors le développement local à un accroissement de la richesse quantifiable et à une accumulation du capital productif dans une région. Cette approche correspond à l'analyse de l'économie présenteielle (Davezies, 2009), c'est-à-dire les activités économiques qui répondent majoritairement à la demande de la population présente sur un territoire, qu'il s'agisse de résidents ou de populations provisoires (ex. : touristes). En s'appuyant sur la consommation locale, ce type d'économie répond aux besoins locaux, est plus faiblement assujetti à la concurrence extérieure et ne serait donc pas sujet à la délocalisation. Dans cette perspective, le développement local est issu de la circulation interne des revenus dans les territoires permettant le développement des emplois « domestiques » sous l'effet de multiplicateurs d'emplois et de revenus. En ce sens, cette approche est fort éclairante sur les impacts d'un développement non centralisé, misant plutôt sur la résilience d'un territoire. Elle offre un argumentaire théorique pertinent au regard d'une agriculture biologique fortement inscrite dans le territoire, et laisse à penser que ce type d'activité économique présente une plus forte résilience tant au niveau de l'entreprise que du territoire, tout en permettant le développement d'une région.

Issues de l'approche du développement local, les théories de l'économie de proximité avancent également bon nombre de concepts qui peuvent nous aider à comprendre l'instauration d'une plus grande connectivité entre les acteurs d'un même territoire, comme le fait elle-même cette recherche en questionnant le territoire d'action des acteurs économiques de l'agriculture biologique. Dans ce cadre théorique, la proximité est multidimensionnelle et rend compte d'une échelle de rapprochement-éloignement entre acteurs. La proximité n'est pas seulement physique : elle est aussi culturelle, cognitive, voire relationnelle. Les agents d'un même territoire peuvent donc tirer profit de la proximité « géographique » ou « spatiale », en jugeant ce qui est « loin » ou « près », tout

en développant une « proximité organisée », liée à l'appartenance (interactions facilitées par les comportements) et à la similitude (même système de représentations) (Rallet et Torre, 2004). Pour les tenants de l'approche « proximiste », ces deux formes de proximité ne sont pas indépendantes (Pecqueur et Zimmermann, 2004). En ce sens, l'économie de proximité rendrait compte de l'articulation qui s'opère entre le social et le spatial dans la présente recherche. Cette articulation s'exprime dans les pratiques même des producteurs, entre les choix et les contraintes de commercialisation liés à une géographie ou encore à une disposition sociale particulière. De plus, avec cette approche, le territoire prend tout son sens, car il se trouve à la conjonction entre proximité physique et proximité organisée.

Chez les économistes et les géographes de cette école de pensée, l'étude de la proximité permet également l'analyse des dynamiques de coordination entre les acteurs dans un espace donné et la nature de ce qui les influence, ce qui pourrait convenir à l'analyse de la coordination des différents acteurs d'une filière spécialisée comme celle du biologique. Par ailleurs, cette approche du développement local cherche à comprendre comment se développent ces modes de coordination entre les acteurs territoriaux. Selon les économistes de la proximité, la concentration spatiale des entreprises d'un secteur particulier, phénomène qui a donné naissance au concept de district industriel, se révèle favorable aux échanges et à la coopération. Cette approche offre ainsi une proposition théorique intéressante quant au potentiel de coordination entre les acteurs du secteur biologique des milieux périphériques, qui sont généralement plus dispersés sur le territoire.

2.2 THÉORIE DE LA MODERNISATION ÉCOLOGIQUE

L'émergence de l'agriculture biologique dans nos sociétés est sans conteste intimement liée à une prise de conscience collective qu'une agriculture qui adhère aux principes de durabilité s'avère souhaitable, sinon nécessaire. Comme dans plusieurs autres secteurs de production, les différentes modalités pour y arriver et la signification d'une production alimentaire écologique ne font toutefois pas l'unanimité. Dans le domaine de la

sociologie de l'environnement, plusieurs propositions théoriques ont vu le jour au cours des dernières décennies afin d'aborder ces problèmes environnementaux, dont certaines ont soulevé le débat. Comme le souligne Mormont (2013), tout aussi contestable soit-elle, la modernisation écologique sert encore aujourd'hui de référentiel à la plupart des actions et des recherches qui sont soucieuses « d'écologiser notre monde ». Comme cette théorie a été maintes fois reprise depuis son élaboration dans les années 1980, il appert important d'en rappeler les idées fondamentales qui expliquent sa notoriété actuelle.

Le concept a d'abord été introduit par les sociologues allemands de la Free University à Berlin, mais sa diffusion dans les sciences sociales anglo-saxonnes peut être attribuée aux contributions majeures issues des travaux de Mol (1997) et de Spaargaden (1996). En raison sans doute de son pronostic optimiste quant à la capacité d'arriver à « verdir » les secteurs de la production des pays développés, cette école de pensée a connu une forte adhésion autant auprès des décideurs que des chercheurs des domaines de l'économie et de la sociologie. À travers cette théorie couvrant autant les politiques publiques que les pratiques environnementales, les auteurs stipulent que le progrès et la croissance économique seraient intimement liés à la recherche d'une viabilité écologique, et non le contraire. Dans cette perspective, la solution aux problèmes environnementaux causés par la modernisation et l'industrialisation réside justement dans la dynamique réflexive de la modernisation et dans la « superindustrialisation », une industrie qui s'appuie sur des mesures écologiques augmentant l'efficacité (Buttel, 2000).

À la lumière d'un de ses théoriciens, Arthur Mol (1997), la modernisation écologique se définit par quatre piliers. Premièrement, la science et la technologie constitueraient le moteur de la réforme écologique, stimulant à la fois le développement économique et la recherche de solutions écologiques. Elle repose donc sur la notion de cycle long de l'économie de Kondratiev. Deuxièmement, la modernisation écologique repose sur une économie de marché au sein de laquelle les acteurs principaux, les entrepreneurs et les innovateurs sont eux-mêmes impliqués dans cette construction d'une société plus durable. Troisièmement, afin que cela soit possible, l'État délaisse son rôle de « contrôleur » pour

celui « d'accompagnateur » des acteurs économiques, vers une application flexible des normes selon les spécificités des milieux. Quatrièmement, le rôle des mouvements sociaux, notamment les mouvements environnementaux, se voit également transformé. En effet, Mol (1997) observe un repositionnement positif de ceux-ci, occupant jusqu'alors le rôle de critiques hors du système et devenant peu à peu promoteurs d'idées à l'intérieur de la société, en partenariat avec le public et le privé. Une synergie peut alors se créer entre l'État et la société civile pour développer une économie innovante s'appuyant sur une technologie écologique. Pour résumer, des entrepreneurs privés respectueux de l'environnement agissant de concert avec les instances publiques et stimulés par les consommateurs et les mouvements sociaux produiraient un système qui favorise le développement de technologies et de pratiques sociales en harmonie avec l'environnement, tout en permettant une prospérité croissante au sein d'une économie de marché (Obach, 2007). Contrairement aux théories post-productivistes (Wilson, 2001), la production reste centrale dans la perspective de la modernisation écologique, mais une attention particulière est donnée à la fluidité des relations de production et aux changements de la nature du marché : la croissance cède le pas au développement durable; le principe de précaution doit guider les pratiques et les politiques ; et les perturbations environnementales doivent être comprises comme des pratiques de production inefficaces (Evans, Morris et Winter, 2002).

Si cette théorie a connu un vif succès dans les sciences de l'environnement, elle a néanmoins essuyé nombre de critiques, sans doute en raison de son postulat ambitieux et de son fondement « optimiste » quant à l'avenir de la modernisation (Andersen et Massa, 2000). On peut d'abord avancer que la montée en importance du concept de modernisation écologique relève davantage d'une adéquation avec l'agenda environnemental de nombreux chercheurs et acteurs politiques, plutôt que de ses fondements comme théorie sociale (Buttel, 2000). La modernisation écologique est à ce titre fréquemment utilisée comme synonyme de gestion stratégique environnementale, d'écologie industrielle et de restructuration sectorielle durable, attribuant en ce sens une importance première à l'efficacité des entreprises et à la réduction des polluants. Par conséquent, l'essentiel de la littérature portant sur la modernisation écologique tend à s'intéresser aux améliorations

environnementales dans les secteurs manufacturiers et les secteurs associés, avec une importance marquée pour les études de cas à succès (Andersen et Massa, 2000; Buttel, 2000). Le corollaire de la modernisation écologique est sans nul doute la « transition écologique » de l'économie, mais les mécanismes qui soutiennent cette théorie (compétition, technologie, synergie) sont souvent jugés insuffisants et réductionnistes. Soulignons que les tenants de cette théorie soutiennent qu'une société viable peut être atteinte sans changement structurel radical de la société civile et de l'État (Buttel, 2000).

Cette posture théorique soulève donc de forts débats sur l'interprétation de la croissance dans le domaine de la sociologie de l'environnement, et elle est particulièrement remise en question par l'approche critique de l'« engrenage de la production » (*treadmill of production*) de Schnaiberg (1980), thèse très influente qui soutient que l'actuelle croissance et la compétition qui caractérisent le capitalisme ne sont pas compatibles avec les ressources limitées dont nous disposons et un écosystème qui est par contraste relativement stable. Plusieurs chercheurs se montrent ainsi sceptiques quant aux réels impacts environnementaux liés à cette modernisation écologique et à sa capacité de sortir de la relation « *zero sum* » entre environnement et économie. Si les pratiques de certaines firmes gagnent en efficacité énergétique et sont plus efficaces en ressources matérielles utilisées, ceci risque de se faire dans la frontière de pratiques de transformation et de production déjà en place, alors que les menaces environnementales du 21^e siècle sont de plus en plus globales et s'éloignent d'une simple efficacité industrielle (Andersen et Massa, 2000). Qui plus est, on observe que ces changements incrémentaux tendent ensuite à être neutralisés par un « effet rebond » causé par la poursuite de l'augmentation de la production et une réorientation des fournisseurs de matières premières, qui résistent généralement à cette transition écologique (Janicke, 2008). Au cours des années, les solutions technologiques et marchandes se sont également révélées incapables de prendre en charge des problèmes environnementaux comme la diminution de la biodiversité (Janicke, 2008).

2.3 DE LA BIO-ÉCONOMIE À L'ÉCO-ÉCONOMIE: ENTRE UNE FAIBLE ET UNE FORTE MODERNISATION ÉCOLOGIQUE

Dans le domaine de la sociologie rurale et de l'agriculture plus spécifiquement, les limites de l'approche écomoderniste telle que décrite ci-haut posent problème selon plusieurs chercheurs. Le processus de modernisation écologique en agriculture peut en effet se traduire par une diminution des externalités agricoles indésirables afin de répondre à la demande sociale, mais il comporte bien peu de réponses quant aux problèmes d'inégalités territoriales et d'exclusion sociale par exemple (Evans, Morris et Winter, 2002). Au cours des années, les critiques faites à l'endroit de cette théorie ont démontré la pertinence d'un renouvellement conceptuel et d'une remise en cause des principaux mécanismes menant à l'écologisation de la société. Plusieurs chercheurs ont donc travaillé à dresser les contours de ce qui distingue une modernisation écologique « étroite » d'une « réelle » modernisation écologique (Christoff, 1996; Dryzek, 1997). Selon Horlings et Marsden (2011), la modernisation écologique sous sa forme étroite a sans doute rendu possible la recherche de solutions environnementales en agriculture, mais elle a également apporté de nombreux effets secondaires en faisant fi de plusieurs dimensions fondamentales de l'activité agricole, à commencer par sa dimension spatiale. Étant donné qu'un des mécanismes clefs du modèle productiviste auquel on attribue les problèmes environnementaux actuels est le « désencastrement » de l'agriculture de son contexte écologique et territorial (O'Hara et Stagl, 2001) – caractérisé notamment par la concentration du capital et une indépendance spatio-temporelle – le défi que propose l'écologisation de l'agriculture se doit d'être intrinsèquement spatial. Par conséquent, un des éléments centraux d'une « réelle » modernisation écologique repose sur « [...] le réalignement [...] entre la nature, la qualité, la région et le local, les producteurs et les consommateurs, pour une utilisation écologique des ressources rurales » [notre traduction] (Marsden, 2004 : 132). Ceci exige donc un « réencastrement » des activités agricoles dans leurs dimensions écologiques, et ce, au sein des institutions de la modernité (Horlings et Marsden, 2011).

Conscients du risque d'une trop grande dichotomisation entre le global et le local menant souvent au piège du « localisme défensif » (Winter, 2003), Marsden et Smith (2005) soulignent néanmoins la valeur d'une relocalisation du système agroalimentaire dans le contexte de la modernisation écologique. Le territoire, qu'il soit local ou régional, est ici considéré comme une « [...] *forme sociale potentielle*, c'est-à-dire un espace propice à la restructuration des possibilités qui prétendent répondre aux forces dominantes dans le paysage agraire actuel » [notre traduction] (Marsden et Smith, 2005 : 442). Le territoire devient alors un espace social de reconnexion entre plusieurs acteurs, qui permet « [...] un arrimage renouvelé des ressources et de la valeur; un lieu où évoluent de nouveaux cadres de production et de circulation des aliments; un lieu de riposte au processus de dévalorisation soutenu par le système conventionnel de production » [notre traduction] (*idem*). De plus, l'approche de l'agroécologie, qui a fortement influencé la définition d'une « réelle » modernisation écologique, incite à comprendre la durabilité de tout système agricole comme étant dépendante de contextes géographiques et écologiques spécifiques (Horlings et Marsden, 2011).

Horlings et Marsden (*idem*) ont donc dressé les contours de deux paradigmes distincts s'inscrivant néanmoins sur le continuum de la modernisation écologique : les paradigmes de la bio-économie et de l'éco-économie. Si la bio-économie et l'éco-économie prennent racine dans le principe de durabilité, chacun de ces paradigmes relève de présomptions philosophiques et de définitions de la nature différentes, et surtout, de conceptions spatiales contrastées en ce qui concerne la compétitivité régionale et le développement rural (Marsden et Kitchen, 2011). Dans le premier cas, la bio-économie serait associée à une modernisation étroite, car elle représente une approche instrumentale et technocratique de l'écologisation, dont les considérations sociales et territoriales sont défailtantes et dans laquelle les considérations écologiques ne représentent qu'un ajout (*add-on*) à la gestion plus large de l'entreprise (*idem*). En ce sens, le paradigme de la bio-économie partage nombre de caractéristiques attribuées à la notion de « substitution des intrants » dans l'étude des systèmes agricoles alternatifs (Altieri et Rosset, 1997; Bellon et

Lamine, 2009). L'écologisation de l'agriculture repose sur des changements incrémentaux en amont de la production : l'usage d'intrants moins dommageables pour l'environnement, par exemple. À l'image du principe de substitution, la bio-économie s'éloigne nettement d'une vision holistique de l'agriculture durable.

Au contraire, une forte modernisation écologique conduirait à une éco-économie ancrée dans le territoire, comprenant des réseaux qui sont intégrés aux collectivités, fondée sur un dialogue entre connaissances endogènes et science moderne (Horlings et Marsden, 2011). À l'échelle mondiale, l'émergence du paradigme de l'éco-économie dans le domaine agroalimentaire s'expliquerait d'abord par le contexte agroalimentaire actuel, caractérisé par l'épuisement du modèle de la modernisation de l'agriculture, s'appuyant sur l'intensification et la standardisation de la production et se traduisant économiquement par une « course vers le bas » pour les agriculteurs. Cette tendance mènerait depuis les années 1980 à un resserrement perpétuel des marges de profits en agriculture (*cost-price squeeze*), qui deviendrait alors insoutenable pour les producteurs agricoles moins compétitifs (Van der Ploeg *et al.*, 2000). Cet apparent cul-de-sac comporte néanmoins un potentiel de changement important car il se produit en parallèle de transformations sociales favorisant l'émergence d'une alternative, notamment la demande urbaine pour des aliments de qualité. Par conséquent, l'absence d'horizon offert par l'agriculture conventionnelle ouvre la voie à une multiplication de stratégies à la fois écologiques et économiques, ici regroupées sous le paradigme de l'éco-économie, et qui s'avèrent des alternatives efficaces face à un modèle productiviste en crise.

L'éco-économie repose d'ailleurs sur une régionalisation des interactions économiques qui serait étroitement liée à une intensification et un renouvellement des relations entre les espaces ruraux et urbains d'un même territoire. Ces échanges encadrés s'articulent autour d'un noeud « rural-région-urbain ». Ces interactions sont alors comprises comme des formes de « reconnexions » entre les différents espaces de vie. Or, ce dialogue entre ville et campagne dans un contexte régional constituerait une étape cruciale

d'une transition écologique (Marsden et Kitchen, 2011). Paradoxalement, l'éco-économie s'appuierait sur une « distanciation » vis-à-vis des modèles de régulation corporatiste marqués par un contrôle bureaucratique et hygiénique de l'agroalimentaire. Le déploiement de ce paradigme dépend alors d'une capacité à se défaire des effets de verrouillages (*lock-in effects*) issus de « [...] structures subventionnaires basées sur la production, des systèmes de production intensifs, des chaînes de production à faible valeur ajoutée, d'un corporatisme traditionnel et d'une relation clientéliste entre l'État et les regroupements professionnels. » (*ibid.* : 449). Dans cette logique, les réseaux alimentaires alternatifs dépendent de formes de régulation et de support tout autant alternatives pour donner la légitimité de leur projet écologique (Morgan, Marsden et Murdoch, 2006).

À l'échelle territoriale et entrepreneuriale, cette approche fait valoir des pratiques et des mécanismes qui détonnent avec le modèle productiviste qui a marqué les trente dernières années. Puisque dans la perspective d'une réelle modernisation écologique le développement durable est lié à la viabilité économique des territoires et à la création de la richesse, et donc à la résilience de ces territoires, une attention particulière est prêtée à la notion de « captation de la valeur » (*value-capture*) qui assurerait la compétitivité de ces initiatives écologiques (Marsden et Smith, 2005). Ce processus, qui serait mutuellement bénéfique pour les acteurs économiques d'un territoire, se développerait par une combinaison de stratégies de fragmentation et de construction de la qualité, et donc par la mobilisation des ressources locales et régionales (*idem*). Cette rétention de la valeur en amont de la chaîne d'approvisionnement alimentaire compterait trois dimensions (Morgan, Marsden et Murdoch, 2006). Premièrement, les producteurs locaux et les réseaux auxquels ils appartiennent visent à s'approprier la plus-value de leurs produits, et ce, dans un contexte où cette valeur échappe généralement aux producteurs au profit des acteurs situés en aval. Deuxièmement, pour que cela soit réalisable, des mécanismes de distribution de la valeur innovants entre les producteurs et les transformateurs d'une même région sont nécessaires. De nouvelles activités « socio-écologiques » prennent alors place. Enfin, ces deux types de récupération de la valeur peuvent forger de toutes nouvelles synergies entre

les activités agricoles et d'autres activités multifonctionnelles de la région (agrotourisme, projets environnementaux, etc.), présentées par les auteurs comme des formes multifonctionnelles de captation de la valeur. Les auteurs soutiennent que ces récupérations de la valeur sont désamorçées par ce qu'ils nomment un « entrepreneuriat écologique », qui consiste en « [...] une forme nouvelle et distinctive d'entrepreneuriat, qui implique d'instaurer, puis de développer et d'étendre de nouvelles formes de liens sociaux par l'intermédiaire de nouveaux réseaux économiques de production, de transformation et de commercialisation » (Marsden et Sonnino, 2006 : 188). Ces nouvelles plateformes d'action et d'espace pour les acteurs donnent alors lieu à des discours qui leur sont propres sur la concurrence et la confiance, la négociation et la qualité (*idem*). Enfin, d'un point de vue du développement rural, il ne s'agit pas seulement de dessiner les contours de cette nouvelle économie écologique, mais bien de comprendre comment les relations et les frictions qui peuvent émerger de ces deux paradigmes que sont la bio-économie et l'éco-économie façonnent le territoire rural (Marsden et Kitchen, 2011 : 766).

2.4 THÉORIE PRÉCONISÉE

L'approche du développement local a permis un élargissement de la notion du développement dans une perspective globale, en plus de fournir un cadre explicatif des impacts d'un développement décentralisé. En ce sens, cette approche est fort éclairante dans l'analyse du rapport de certaines activités humaines, comme celle de l'agriculture biologique, avec le territoire. D'ailleurs, les différentes contributions territoriales de l'agriculture ont été maintes fois étudiées selon l'approche du développement local, en fonction généralement de la structure de production des entreprises agricoles présentes sur un territoire (Boutin-Kuhlmann, 2012; Goldschmidt, 1978; Harrison, 1993; Sumner, 2008). Néanmoins, contrairement aux autres approches présentées, le développement local ou endogène se prête difficilement à la compréhension du phénomène de transition écologique et de ses implications économiques puisque les concepts qu'il mobilise sont essentiellement centrés sur les interactions sociales et économiques. En faisant de la proximité une réalité

économique essentiellement relationnelle qui sert à la résolution de problèmes économiques (Gilly, 2000), cette approche évacue toute la dimension environnementale liée à une réorganisation de la distribution alimentaire à une échelle régionale ou locale. Évidemment, l'économie de la proximité permet d'appréhender de manière plus complète la dialectique entre rapprochement et éloignement qui concerne directement les pratiques commerciales étudiées dans cette recherche. Par contre, l'intérêt de cette approche réside avant tout dans la coordination des acteurs économiques sur un territoire précis, mettant ainsi de côté les tensions présentes entre les dynamiques locale et globale qui nous intéressent ici particulièrement. Au contraire, ces tensions s'incarnent dans le concept de relocalisation proposé par la théorie de la modernisation écologique. Quant à l'approche de l'« engrenage de la production », elle présente un schéma économique qui se vérifie aisément dans le modèle d'industrialisation du système productif contemporain. Toutefois, en s'appuyant uniquement sur l'appareil de production et en abordant l'environnement et le développement de manière opposée, cette approche issue de l'économie politique néglige sans contredit les multiples changements impulsés par les consommateurs, les producteurs, et plus largement, par les citoyens, ce dont notre recherche tente de rendre compte.

Certes, comme l'ont montré de nombreuses études de nature empirique dans une approche longitudinale, le caractère « optimiste » de la modernisation écologique peut être critiqué quant aux effets réels de ses mécanismes sur l'environnement au-delà des changements incrémentaux. Cette approche reste néanmoins la plus pertinente afin de comprendre le potentiel d'une transition écologique dans le modèle économique actuel. De plus, le cadre conceptuel développé par les chercheurs de l'Université de Cardiff constitue une tentative plus qu'intéressante de combler ces lacunes, et ce, dans une approche territoriale qui est fort pertinente compte tenu du sujet exploré dans cette recherche. Ce sont donc les deux variantes de la modernisation écologique proposée par Marsden, « faible » et « réelle », ainsi que leurs cadres conceptuels propres, qui serviront à analyser les attitudes et représentations des producteurs biologiques québécois. Les propositions théoriques de cette approche favoriseront une compréhension synthétique des tendances spatiales

observées dans ce mouvement, tant sur le plan des mécanismes économiques à l'œuvre que de la conjoncture sociale dans laquelle ceux-ci s'inscrivent.

2.5 CONCEPTUALISATION

L'étude des réseaux alternatifs agroalimentaires et de leur rapport à l'espace a permis le développement d'un bon nombre de concepts dans les sciences sociales. Attestant d'un intérêt grandissant dans nos sociétés pour une alimentation qui redonne sens au territoire et à « l'espace local », les chercheurs se sont exercés à dessiner les contours de ces systèmes « encastés », « territorialisés », « reconnectés », « re-spatialisés » ou encore « relocalisés ». Dans une perspective où les tensions entre les espaces d'actions locales et globales sont analysées, la présente recherche privilégie l'utilisation du concept de **relocalisation**, lequel trouve son origine dans les travaux de Giddens (1994), repris par la suite par plusieurs auteurs traitant de la modernisation écologique. Dans cette perspective, la relocalisation se dresse comme une contre-tendance au phénomène de délocalisation observé depuis la modernité et dont les dynamiques se sont exacerbées depuis la globalisation de la fin du 20^e siècle. Alors que la délocalisation s'appuie sur une dissociation spatiotemporelle et une distanciation des rapports sociaux vis-à-vis de leurs contextes locaux, la relocalisation se réfère quant à elle à une transformation sociale où l'espace et le temps tendent à s'unifier, et ce, dans des rapports de coprésence des acteurs concernés.

L'analyse du processus de relocalisation du système agroalimentaire englobe à la fois la distance géographique qui sépare le lieu de production et le lieu de consommation, ainsi que la reconnexion issue des échanges en circuits courts entre les producteurs et des consommateurs, menant parfois à des interactions en coprésence. Si la distance est en grande partie relative aux représentations que l'on en fait, ce concept s'appuiera néanmoins sur la nature « absolue » de celle-ci, se traduisant par une distance kilométrique. La distance sera ici classifiée selon une double délimitation : le découpage politique du territoire et une distance kilométrique. Ainsi, les pratiques seront classifiées selon leur

localisation à l'échelle internationale et canadienne, provinciale, régionale (100 km), de la MRC, et finalement, sur la ferme même. Puisque la présente analyse de la relocalisation est relative aux pratiques des agriculteurs, celles-ci sont subdivisées selon deux dimensions relatives à la chaîne de commercialisation des agriculteurs, soient les **pratiques en amont** et les **pratiques en aval**. À travers les pratiques en amont, nous cherchons à identifier la provenance des intrants matériels (semences, équipement, bétail, etc.), de la main-d'œuvre et des intrants liés à des processus de transformation et de mise en valeur des ressources. À travers les pratiques en aval, c'est alors la destination des extrants de l'exploitation agricole ainsi que le degré de reconnexion entre producteur et consommateur qui seront étudiés. On y retrouve donc les circuits de distribution utilisés par les entreprises agricoles et la localisation de sa clientèle. Par circuits de distribution, on entend « un ensemble de canaux de distributions adoptés pour vendre un produit donné », ce qui équivaut à l'ensemble des moyens exercés afin de mener une marchandise du producteur biologique au consommateur (Brémond et Gélédan, 1990 : 125).

Le deuxième concept de notre étude est celui de l'**exploitation agricole**, qui regroupe de façon complémentaire le **profil de l'entreprise** et le **profil du ménage agricole**. Bien que le ménage agricole et l'exploitation agricole restent sociologiquement liés (De Myttenaere, 2005), car le travail se produit généralement dans le cadre familial, l'entreprise sera ici dissociée de la famille pour souligner les caractéristiques qui lui sont propres. Nous nous attardons premièrement aux aspects économiques de l'entreprise (superficie, chiffre d'affaires, etc.) qui permettront de déterminer la taille de l'entreprise. Ensuite sont explorés les aspects juridiques en lien à l'acquisition de l'entreprise. Finalement, les caractéristiques entourant le type d'agriculture opérée sont regroupées par le profil productif. Le profil du ménage agricole est également exploré, puisqu'il constitue l'unité la plus importante de l'exploitation agricole, celle qui l'organise et participe à la prise de décision en rapport à celle-ci. Statistiquement, il est généralement admis qu'un ménage se compose d'une personne ou d'un groupe de personnes qui occupent un même logement (Statistique Canada, 2008). Dans le cadre de cette recherche, le ménage agricole sera traité comme tous les membres d'un groupe vivant sous le même toit, qu'ils participent de manière directe ou

indirecte à l'entreprise agricole. Comme l'exprime Kizo (2010), l'usage de ce concept, qui équivaut à celui de *farm household* dans la littérature anglophone, met en évidence une lecture sociologique de l'exploitation agricole et une approche orientée vers les acteurs mêmes de l'agriculture. Le ménage agricole sera caractérisé d'abord selon ses aspects socioéconomiques et ses composantes socioprofessionnelles. Ensuite, pour mieux comprendre les facteurs culturels qui influencent les manières de faire des ménages agricoles, des indicateurs liés à ses origines et à sa conception de l'agriculture biologique seront approfondis.

Finalement, notre recherche se base sur le concept de **motivation**. En économie, les recherches portant sur les motivations ont pour but de « [...] déterminer les forces fondamentales qui déterminent le comportement de l'homme sur le marché »; celles-ci représentent « l'ensemble des facteurs déterminant le comportement de l'agent économique » (Romeuf, 1956). Nous nous intéressons donc par ce concept aux facteurs qui influencent le choix des pratiques marquées par le phénomène de relocalisation, ou au contraire fortement dispersées dans l'espace. Ces motivations sont structurées autour de deux dimensions: la **logique de délocalisation** et la **logique de relocalisation**. Évidemment, ces deux logiques correspondent à une vision binaire de l'espace. Une telle dichotomie nécessite une ligne de partage entre ce qui est « près » et ce qui est « loin » du lieu de production, c'est-à-dire de l'exploitation agricole. Or, de la même façon qu'il est difficile de déterminer les frontières de ce qui est « local », la classification des pratiques selon leur degré de proximité est subjective. Dans plusieurs études et programmes, la nature de ce qui est local est changeante, selon des définitions plus strictes ou plus souples : 10 à 30 milles selon les chercheurs britanniques (Ilbery *et al.*, 2010; Lobley, Butler et Reed, 2009), 50 milles selon les associations de producteurs et 100 milles selon les consommateurs canadiens (Chinnakonda et Telford, 2007), 150 km selon le MAPAQ³, et 250 milles dans les services d'approvisionnement publics américains (Appalachian Food Services, 2015). Malgré cette diversité des définitions, à des fins de discrimination pour

³ Le programme de proximité du ministère définit une mise en marché de proximité « une commercialisation au sein d'une même région ou à moins de 150 km ».

cette recherche, une pratique se verra inscrite dans une « logique de relocalisation » lorsqu'elle se déploiera à une distance inférieure 100 km du producteur, incluant ainsi les échelles régionales et celles inférieures. Bien qu'arbitraire, cette définition kilométrique du « local » est celle jugée la mieux adaptée au contexte géographique canadien selon une étude produite par Agriculture et Agroalimentaire Canada (Chinnakonda et Telford, 2007). Par la suite, ces différentes logiques seront examinées à travers les types d'explication qui seront fournis par les agriculteurs, c'est-à-dire entre des explications qui relèvent de contraintes ou d'opportunités.

2.6 QUESTIONS D'ANALYSE ET HYPOTHÈSES

Cette section met en relief les questions opératoires qui constituent le cœur de la présente recherche, les interrogations qui en sont issues et les propositions qui seront soumises à vérification. Ces questions et hypothèses ont été construites en grande partie en lien avec la littérature portant sur notre objet de recherche exploré dans les chapitres précédents. Elles visent à trouver une explication au phénomène de la commercialisation de proximité dans le domaine biologique. Ces questions de recherche sont illustrées par un schéma opératoire situé à la fin de la présente section (Figure 1).

Pour commencer, la taille de l'entreprise et son volume de production sont la plupart du temps identifiés comme des variables qui ont une grande influence sur le choix des pratiques dans l'espace. **Dans quelle mesure les aspects économiques des exploitations (valeur marchande, chiffre d'affaires, etc.) sont-ils déterminants dans le choix des pratiques en aval (Q1)?** En effet, on peut avancer que les fermes de petite taille sont plus enclines à une organisation flexible, et ainsi à s'adapter au marché, particulièrement dans les étapes en aval. À l'opposé, une entreprise agricole ayant des volumes de production élevés peut être moins encline à gérer elle-même sa distribution de manière locale, s'exposant ainsi à une mise en marché plus risquée. Dans la lignée des études de Goldschmidt (1978), certains auteurs parlent de « bifurcation » de la production biologique,

soulignant ainsi l'existence de deux tendances divergentes dans cette filière, l'une de petite taille à tendance domestique, l'autre de grande taille à tendance globalisée et productiviste (Buck, Getz et Guthman, 1997). Nous nous attendons donc à retrouver davantage de pratiques de vente de proximité chez les fermes de plus petite taille financière.

Certains types de productions apparaissent plus adaptés aux circuits courts et aux circuits de proximité (Hall et Mogorodoy, 2001; Ilbery *et al.*, 2010; MacKinnon, 2006). À ce titre, le secteur maraîcher comporte des caractéristiques favorables aux circuits alternatifs et de courte distance, en particulier la fraîcheur de ses produits qui nécessite le moins de transport possible. Qui plus est, la part des producteurs acéricoles au sein de l'agriculture biologique est significative au Québec, avec un peu plus du tiers des producteurs biologiques (CARTV, 2012). Ces producteurs emploient des méthodes spécifiques de transformation et de distribution qui méritent notre attention. Puisque la structure de prix est adaptée essentiellement aux catégories de classement du sirop conventionnel, il est difficile pour les acériculteurs de faire valoir leur qualité au Québec. Le secteur de l'acériculture biologique aurait donc tendance à être commercialisé majoritairement à l'international (Grenier et Legault, 2006). **Par conséquent, on peut déduire une forte relation entre le type de production et le degré de proximité des pratiques (H2).**

La rotation des cultures et la protection de la biodiversité étant des piliers majeurs de l'agriculture biologique, la diversification agricole fait souvent l'objet de débat dans ce secteur. Alors que le modèle productiviste préconisé dans le dernier siècle incite à la spécialisation et à l'intégration verticale des entreprises, peut-on interpréter la diversification agricole comme une tentative de restituer à l'agriculture ses multiples fonctions, tant patrimoniale, écologique qu'économique ? **Dans quelle mesure, le degré de proximité des pratiques commerciales est-il influencé par la diversification de la production d'une exploitation (Q3)?** Nous faisons l'hypothèse que la diversification de produits de qualité est un choix conscient et se joint à une distribution tout autant alternative et de proximité.

Depuis la fin des Trente Glorieuses, le rôle qu'occupe l'agriculture chez les familles rurales a changé radicalement, et l'on observe maintenant un taux d'absentéisme croissant dans les pays occidentaux ainsi qu'une importance accrue de la pluriactivité chez les ménages agricoles. Cette dernière est considérée pour certains comme une stratégie de survie, pour d'autres comme un moyen de subsistance (Kinsella *et al.*, 2000; Bessant, 2006). **Si la pluriactivité consiste à « élargir » les sources de revenus du ménage agricole, ou encore à les diversifier afin de s'assurer d'une stabilité économique, facilite-t-elle l'entrée de certains ménages agricoles dans l'expérimentation des voies alternatives de commercialisation comme la vente directe ou d'autres modes de commercialisation relocalisés (Q4)?** Cette logique s'appuie sur une prémisse voulant que les pratiques marquées par la proximité comportent des risques pour l'entreprise agricole, alors épongées financièrement par une diversification des revenus du ménage. Plus largement, est-ce que les aspects socioéconomiques expliquent en partie le degré de proximité des pratiques des agriculteurs biologiques?

Cette recherche s'intéresse au rapport que les agriculteurs biologiques entretiennent avec le territoire. Or, le territoire est lui-même construit par ceux qui le composent, et comporte bon nombre de spécificités. Une telle étude nécessite donc de prendre en compte ces particularités territoriales. Comme l'exprimaient Allen *et al.* (2003 : 63) au sujet de la reconstruction de modèles agricoles territorialisés, « The local is not everywhere the same ». Dans cette perspective, nous tentons de cerner les particularités propres aux territoires périphériques. **Tel que suggéré par Jean (1985), est-ce que les agricultures écologiques trouvent leur place en périphérie et facilitent justement une agriculture d'autant plus « périphérique », c'est-à-dire en marge de l'industrie agroalimentaire développée depuis des décennies (Q5)?** Comme nous l'avons souligné antérieurement, nous posons l'hypothèse que l'absence de marché à proximité constitue un frein à une forte reterritorialisation des pratiques agricoles.

Si l'agriculture biologique s'est construite autour de réglementations communes et de valeurs semblables, des logiques différenciées peuvent guider les manières de faire des

ménages agricoles. Les motivations à s'engager en agriculture biologique et les événements biographiques menant au métier d'agriculteur biologique seraient particulièrement révélateurs de la façon de réfléchir ce secteur (Van Dam, 2007; Richardson, 2008). Alors que l'on peut associer les types de pratiques de commercialisation à des personnalités particulières (Ilbery *et al.*, 2010), **la présente étude s'interroge plus particulièrement sur la relation existante entre la conception qui est faite du biologique chez les producteurs et le degré de proximité des pratiques opérées par ceux-ci (Q6)**. Nous soumettons donc l'hypothèse selon laquelle les conceptions plus « puristes » du bio, comme l'entendent Morgan et Murdoch (2000), impliqueraient des échelles d'actions et d'échanges davantage localisées.

Un levier important de l'entrepreneuriat écologique décrit par Marsden (2011) repose sur la création de nouvelles plateformes horizontales d'action et de nouveaux liens sociaux mis en place par des réseaux économiques innovants. Il importe donc de s'interroger sur l'implication des composantes relationnelles et sociales qui mènent à une forte modernisation écologique. **Est-ce que le processus de relocalisation de l'agriculture au Québec, tant sur le plan de l'approvisionnement que de la distribution, se construit autour d'une démarche collective, favorisée par des réseaux de solidarité, ou se fait-elle de manière individualisée, reposant majoritairement sur les compétences du producteur même (Q7)?** Notre hypothèse avance que la reconnexion entre l'alimentation et l'espace se fait à la rencontre de ces deux critères que sont les réseaux et une volonté individuelle de changement de paradigme.

Si certaines pratiques sont territorialisées, d'autres sont davantage dispersées dans l'espace géographique. **Or, comment les agriculteurs expliquent-ils et justifient-ils ces pratiques plus dispersées (Q8)?** Derrière leurs motifs explicatifs, y a-t-il une recherche de stabilité économique, comme le prétendent Ilbery *et al.* (2010) ? Expliquent-ils ces pratiques plus dispersées comme le résultat de contraintes externes, une saturation du marché par exemple? En ce qui concerne la localisation des pratiques en amont, des contraintes de disponibilité des intrants apparaissent comme prépondérantes; on peut donc

faire l'hypothèse que les pratiques dispersées sont davantage déterminées que « choisies ». Quant à la commercialisation inspirée des circuits courts ou des circuits de proximité, elle semble s'expliquer en partie comme une opportunité pour les agriculteurs d'éliminer des intermédiaires entre la production et le consommateur, et ainsi de se réappropriier la plus-value sur le produit. Bien qu'elle apparaisse comme un choix rationnel chez les producteurs agricoles, cette pratique peut également s'expliquer comme un « non-choix », c'est-à-dire que les circuits de proximité représentent parfois la seule stratégie de survie de ces entreprises. **Entre une opportunité et une contrainte, comment les agriculteurs expliquent-ils l'utilisation de canaux de distribution inspirés d'une forte relocalisation (Q9)?**

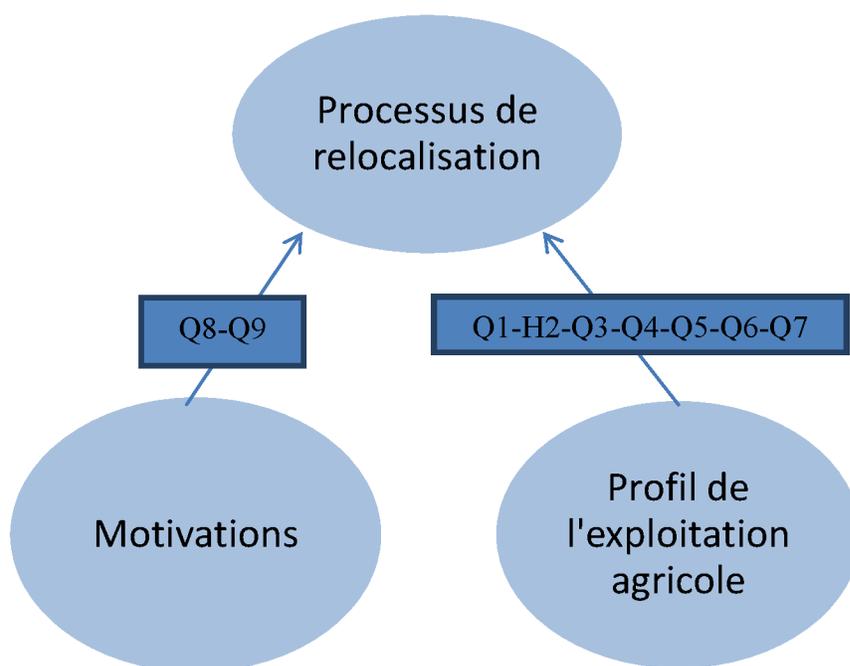


Figure 1 : Schéma opératoire des questions de recherche

CHAPITRE 3

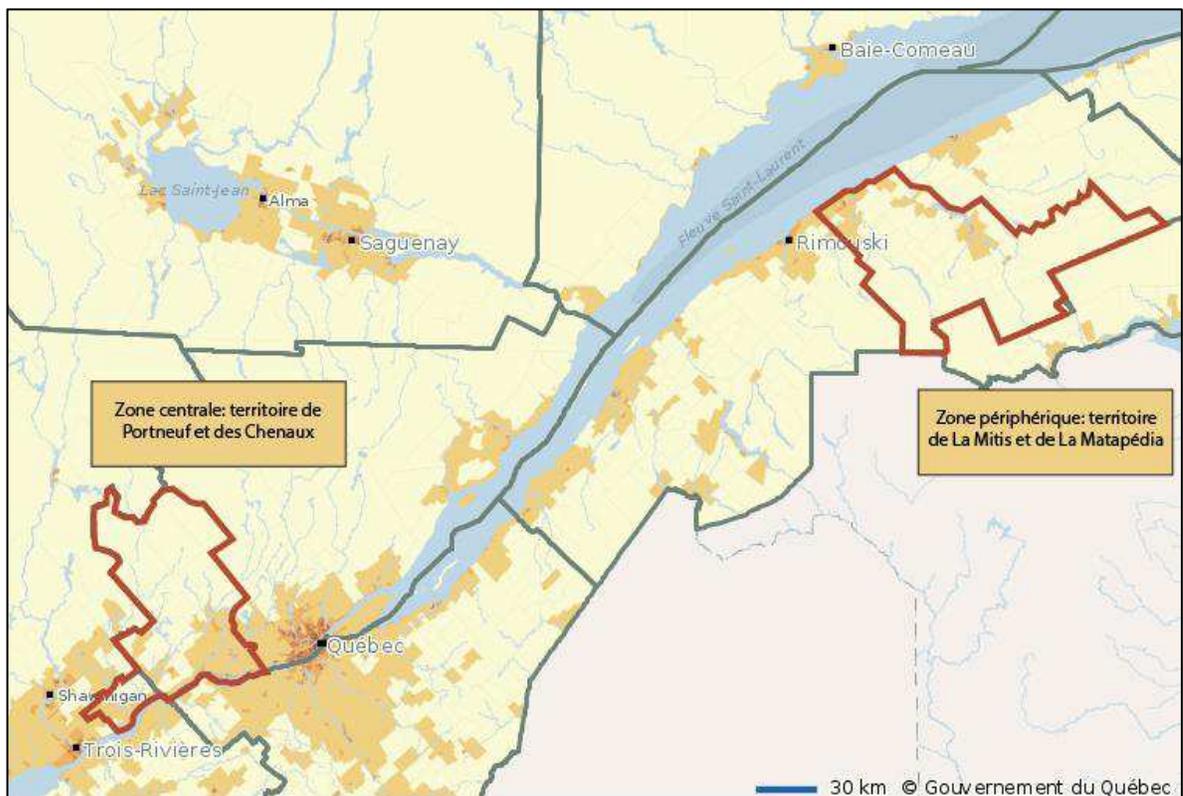
METHODOLOGIE

La présente recherche est caractérisée par une double logique. D'abord, elle est de nature descriptive, puisqu'elle vise à vérifier empiriquement l'inscription spatiale des pratiques des agriculteurs biologiques sur le territoire québécois. Ensuite, elle comporte une démarche davantage explicative, qui cherche à établir des liens entre ces pratiques et des composantes tant externes (localisation géographique, structure agroalimentaire, etc.) qu'internes à l'exploitation agricole (taille, profil socioéconomique, etc.). Ce chapitre présentera donc les méthodes employées afin de répondre à ce double objectif.

3.1 TERRITOIRES ÉTUDIÉS

L'intérêt scientifique de cette recherche repose en partie sur une meilleure connaissance des pratiques commerciales des agriculteurs biologiques québécois. Compte tenu de la composante territoriale analysée par cette recherche et en raison de contraintes à la fois financières et temporelles, celle-ci s'est attardée à deux régions distinctes du territoire québécois : la première regroupant les MRC de Portneuf et des Chenaux, entre les villes de Québec et Trois-Rivières, et la seconde se trouvant à l'extrémité est du Bas-Saint-Laurent, regroupant les MRC de La Mitis et de La Matapédia. Le choix de ces deux territoires n'est pas le fruit du hasard et répond plutôt à la visée comparative de cette recherche afin de tester l'influence des caractéristiques territoriales sur les comportements des producteurs biologiques. Comme la proximité des échanges constitue un des éléments

centraux de l'étude, la distance des grands centres urbains, et donc des marchés potentiels, a servi de critère de sélection pour déterminer ces deux régions. La région se situant entre Trois-Rivières et Québec constitue la région centrale, tandis que la région de l'est du Bas-Saint-Laurent constitue la région périphérique (Figure 2). Comme cette recherche se situe dans le champ des études régionales, le choix de ces deux régions s'est également avéré d'un intérêt scientifique afin d'observer les pratiques des agriculteurs biologiques en dehors des zones d'influence métropolitaines et péri-urbaines, alors que plusieurs études y ont déjà été consacrées au Québec (Beauchesne et Bryant, 1999; Bryant, 2011) et en Europe (Boivin et Traversac, 2011; Clarke *et al.*, 2008; Maréchal et Spanu, 2010) .



Source : *Densité de population au Québec*, Ministère de la santé et des services sociaux (2006), adapté par l'auteur

Figure 2 : Territoires à l'étude

3.2 CARACTÉRISTIQUES DES TERRAINS D'ÉTUDE

Se situant à l'extrémité nord-ouest des basses terres du St-Laurent, la région correspondant aux MRC de Portneuf et des Chenaux bénéficie premièrement de la proximité des deux agglomérations importantes que sont Trois-Rivières (132 968 habitants) et Québec (560 158 habitants) (MAMROT, 2013). Son territoire est important et couvre une superficie de 5085 km², sur lequel on compte une population de 68 775 habitants pour la plupart concentrés le long du fleuve St-Laurent. Les MRC des Chenaux et de Portneuf partagent les caractéristiques de milieux essentiellement ruraux appartenant aux régions centrales, et à l'image de la plupart de ces milieux ruraux, elles présentent une croissance démographique modérée depuis les années 1980 (Jean, Dionne et Desrosiers, 2009). Plus récemment, entre 2001 et 2006, la croissance de ces milieux ruraux centraux s'est calculée à hauteur de 5,6% et 15,6% respectivement (Institut de la statistique du Québec, 2013). Cette région se distingue ainsi des milieux urbains et péri-urbains par son caractère rural et par la faible densité de la population sur son territoire, mais sa proximité par rapport aux pôles urbains lui donne accès à des services diversifiés et des marchés importants.

Si les MRC de La Mitis et de La Matapédia forment un territoire sensiblement moins peuplé, avec au total 37 641 habitants, c'est l'excentricité de ce territoire dans l'Est du Québec qui le démarque le plus du premier territoire étudié. Bien qu'il se situe en zone d'influence de la ville de Rimouski comptant 47 667 habitants, ce territoire périphérique de 7637 km² ne compte aucune agglomération importante. De plus, cette région a connu au cours des 30 dernières années une sévère décroissance de sa population, (Jean, Dionne et Desrosiers, 2009), menaçant même la viabilité de plusieurs municipalités situées sur ce territoire. Certaines municipalités accusent des taux de décroissance alarmants où la population actuelle compte pour moins de la moitié de la population qui s'y trouvait au début des années 1980. Si la situation démographique de la MRC de la Mitis semble vouloir se stabiliser dans les dernières années, avec une croissance de 1,1%, les

Matapédiens sont quant à eux de moins en moins nombreux, cette MRC ayant perdu 7,7% de sa population totale entre 2001 et 2006 (Institut de la statistique du Québec, 2013).

En fait, l'évolution démographique des deux régions d'étude découle en partie de processus d'occupation du territoire dont les caractéristiques et les événements historiques divergent. Alors que les rives du fleuve Saint-Laurent, aux abords de Trois-Rivières et de Québec, ont été colonisées par les premiers agriculteurs avant même le 18^e siècle sous la colonisation française, il a fallu attendre le début du 20^e siècle et les « colonisations organisées » de l'époque pour voir une véritable occupation agricole prendre place dans la Vallée de la Matapédia et les Hauts-Pays de la Mitis (Morissette, 1972). Comme le souligne Jean (2009), les milieux ruraux des régions éloignées comme dans le Bas-Saint-Laurent appalachien se retrouvent en marge de l'écoumène québécois, évoluant au cours de l'histoire au rythme de la croissance et de l'expansion de l'exploitation forestière. C'est donc le modèle de colonisation agroforestier qui a permis l'occupation définitive du territoire est-appalachien. Or, ce mode de subsistance basé sur la diversification économique et l'autonomie s'est vu menacé par l'arrivée d'une agriculture moderne et productive au cours du 20^e siècle. La déprise agricole qui a affecté le monde rural québécois y a donc été d'autant plus forte et difficile à stabiliser.

Certes, comme dans bon nombre de régions centrales du Québec, l'exploitation forestière occupe et a occupé un rôle crucial au sein de l'économie régionale des Chenaux et de Portneuf, particulièrement sur les abords du plateau laurentien. Par contre, cette région a cela de différent qu'elle est marquée en grande partie par la société agraire et le régime seigneurial français qui l'ont fondée quelques siècles auparavant. La relation qui existe entre le développement de la région de Portneuf au cours des siècles et le travail de la terre est bien résumée ici :

Dès l'origine, Portneuf s'affirme comme région à vocation agricole dominante et cette orientation se maintient sur une grande partie de son territoire occupé, au gré des transitions d'une agriculture d'autosuffisance vers un système de polyculture-élevage relié à l'industrie laitière et, plus récemment, une spécialisation dans de très grandes exploitations ou dans des fermes moyennes qui se consacrent à des

productions ciblées sur les nouveaux profils de consommation biologique et du terroir. Cette dernière phase s'accompagne d'une forte réduction du nombre d'exploitations et de famille vivant de l'agriculture, mais cette activité conserve son importance et son potentiel [...]. (Vallières, 2012 : 185)

Ces deux modes d'occupation du territoire trouvent en partie leur explication par des potentialités naturelles différenciées. Les régions centrales du Québec sont considérées comme les plus productives à l'hectare en matière de productions céréalières, en raison notamment d'avantages pédologiques et agroclimatiques (Jean, 2009). D'ailleurs, la région située entre Québec et Trois-Rivières est reconnue pour la fertilité de ses sols argileux et sablonneux favorables à l'agriculture déposés par la mer de Champlain. Morissette (1972 : 35) soutenait qu'à l'exception de la plaine montréalaise, la plaine du lac Saint-Pierre et de Québec est « [...] la plus riche et la mieux partagée du Québec agricole ». Or, cette vocation agricole de la région est encore aujourd'hui pleinement valorisée. La MRC de Portneuf se considère à cet effet comme le « jardin de la région de Québec », tant par l'importance des activités agricoles dans l'économie régionale que par la concentration des terres agricoles qu'on y trouve, totalisant 50% de la zone agricole de la région de la Capitale-Nationale (MRC de Portneuf, 2014).

Contrairement à cette région centrale, l'est-appalachien où se trouvent les deux MRC périphériques est doté en grande partie d'un sol constitué de lithosols et de dépôts morainiques peu favorables à la pratique agricole (Morissette, 1972). Dans de telles conditions, l'écoumène agricole est confiné majoritairement aux limites de la terrasse lacustre du lac Matapédia. En plus de conditions pédologiques contrastées, les deux régions agricoles à l'étude doivent conjuguer avec des facteurs bioclimatiques inégaux. La région centrale jouit effectivement de degrés jours plus élevés et d'une saison végétative sans gel plus étendue par rapport à la région périphérique (Agriculture et Agroalimentaire Canada, 2014). Tout comme dans le reste des milieux ruraux éloignés, les terres arables de l'est du Bas-Saint-Laurent sont essentiellement cultivées pour le fourrage, culture essentielle à la vocation laitière de cette région (Jean, 2009).

En conclusion, nous pouvons retenir trois éléments qui ont permis la sélection des deux terrains d'étude et qui les différencient l'un de l'autre: le degré d'excentricité par rapport aux grands centres urbains, les processus d'occupation du territoire et les conditions agroclimatologiques de chacune des régions.

3.3 CONSTITUTION DE L'ÉCHANTILLON

La population de référence représente ici tous les producteurs d'aliments biologiques⁴ des MRC de Portneuf, Les Chenaux, La Mitis et La Matapédia qui sont certifiés par l'un des six certificateurs accrédités du Québec, majoritairement les organismes Écocert Canada et Québec Vrai. Les fermes où l'on pratique des méthodes biologiques, mais qui sont en phase de pré-certification ou qui n'ont aucune certification n'ont donc pas été considérées dans cette population. De plus, afin d'être retenue dans la population, l'entreprise devait afficher des revenus provenant en majorité des activités productives de l'exploitation et non de la revente de produits alimentaires provenant de l'extérieur de l'entreprise. La construction de cette première base de données a pu être réalisée grâce au Système d'information sur les produits agroalimentaires biologiques du Québec (SIPAB) fourni par le Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV). Ce répertoire fournit d'ailleurs bon nombre d'informations relatives aux entreprises en question, dont la superficie de la propriété, les coordonnées de celles-ci ainsi que les dates de la première certification.

La région centrale joignant Trois-Rivières et Québec comptait 35 exploitations certifiées biologiques selon ce répertoire en 2013 (Tableau 1). De ce nombre, la plupart des entreprises s'inscrivent dans la production maraîchère ou spécialisée (n=10), la production acéricole (n=9) et la production laitière biologique (n=11), incluant la production laitière

⁴ La présente étude s'intéresse à l'acheminement des produits alimentaires biologiques exclusivement. Les producteurs de produits cosmétiques et médicinaux n'ont donc pas été considérés lors de la construction de l'échantillon.

caprine et ovine. On retrouve de plus quatre entreprises de productions végétales de grandes cultures (céréales et protéagineux), ainsi qu'un éleveur d'animaux de boucherie biologiques. Quant à la région périphérique de l'est du Bas-Saint-Laurent, l'effectif de fermes biologiques enregistrées au CARTV se révèle moins élevé, comptant au total 19 fermes biologiques sur tout le territoire étudié. La vocation de la production laitière dans la région est bien marquée, alors qu'un peu moins de la moitié des fermes biologiques en font la production (n=8). On retrouve également une part importante de productions maraîchères (n=4) et acéricoles (n=4), et très peu d'exploitations de grandes cultures (n=2). On compte dans cette région un seul élevage d'animaux de boucherie.

Tableau 1 : Population agricole à l'étude

Régions Productions	Périphérique	Centrale	Total
Laitière	8	11	19
Animaux de boucherie	1	1	2
Maraîchère ou spécialisée	4	10	14
Grandes cultures	2	4	6
Acériculture	4	9	13
Total	19	35	54

La méthode d'échantillonnage choisie pour cette enquête vise d'abord l'exploration de la diversité des caractéristiques des producteurs plutôt que la représentativité statistique de la population. La constitution d'un échantillon raisonné s'est donc révélée pertinente, d'autant plus qu'il nous était impossible, en raison des ressources disponibles, de recueillir les informations d'un nombre important de répondants. En réponse aux hypothèses proposées par cette recherche, les critères sélectionnés pour constituer l'échantillon étaient au nombre de trois : la taille de l'entreprise, le type de production biologique, et la localisation (périphérie ou centre). Néanmoins, la seule information disponible permettant d'évaluer la taille de l'entreprise était la classe de superficie cultivée. Or, cet indicateur

varie assez peu au sein des types de production de notre population, et plus encore, il n'est pas toujours fidèle à la taille financière de l'entreprise. Seuls les critères de localisation et de types de production ont donc été retenus comme facteurs d'échantillonnage. De cette manière, l'échantillon théorique aurait été composé de trois agriculteurs pour chaque type de production, et ce dans chaque région étudiée, donnant ainsi un total de 30 agriculteurs biologiques interrogés.

Les producteurs respectant les critères de l'échantillonnage ont été sollicités par voie téléphonique afin de participer à l'enquête. Dans la base de données, les producteurs d'une même catégorie ont été disposés dans un ordre aléatoire, et lorsqu'un producteur était absent lors de l'appel, cela laissait place au producteur suivant. Dans le cas de quatre appels en absence, l'individu était retiré de la liste. Au total, six exploitants ont refusé de participer à l'enquête par manque d'intérêt ou par manque de temps. Dans le cas contraire, les propriétaires principaux des entreprises agricoles étaient rencontrés à leur domicile et des entretiens en face à face d'une durée d'une heure ont permis la cueillette des informations. Tout au long des entretiens, qui furent enregistrés avec l'accord des participants, les réponses étaient inscrites sur un questionnaire élaboré à cet effet (voir annexe 1). L'enregistrement des entretiens a permis une retranscription précise des réponses des participants aux questions ouvertes quant à leurs motivations et leurs comportements. Le questionnaire comprend aussi nombre de questions fermées se rapportant notamment aux caractéristiques des agriculteurs, des entreprises et à leurs pratiques agricoles.

Six prétests couvrant tous les types de production ont été effectués afin d'améliorer notre outil d'enquête. Cette étape aura permis de prendre connaissance de la diversité des statuts biologiques (parts des ventes biologiques, productions certifiées ou non, etc.) et d'adapter le questionnaire à cette réalité. De plus, les questions relatives à la distribution et à l'approvisionnement des produits biologiques ont été mieux ciblées grâce à ces prétests, notamment en divisant ce qui transige régionalement ou non. Une fois les prétests terminés et le questionnaire amélioré, 26 entretiens ont été réalisés entre janvier et mars 2014 avec

des producteurs biologiques se situant dans les deux régions à l'étude, mais seulement 25 entretiens ont été retenus pour l'analyse, car un des profils d'entreprises biologiques ne respectait pas tous les critères de sélection. Les revenus de cette entreprise provenaient en majorité de la vente d'aliments dont la production n'était pas issue de la ferme directement.

3.4 PORTRAIT DE L'ÉCHANTILLON

Comme les statistiques l'attestent si bien, les producteurs biologiques ne sont pas équitablement répartis sur le territoire québécois. De la même façon, au cours de cette recherche, il a été plus facile de respecter les quotas d'échantillonnage dans certaines régions que dans d'autres. Les 25 participants à l'enquête ne sont donc pas distribués également entre les deux terrains d'études : 14 producteurs se situent dans la région centrale, regroupant les MRC des Chenaux et de Portneuf reliant Trois-Rivières à Québec, alors que 11 entreprises se retrouvent dans la région périphérique de l'est du Bas-Saint-Laurent, c'est-à-dire dans les MRC de La Mitis et de La Matapédia.

Tableau 2 : Nombre de producteurs selon le type de production biologique et la sous-région

Production	Région centrale	Région périphérique
Laitière	4	2
Viande d'élevage	1	1
Maraîchère	3	3
Grandes cultures	3	2
Acériculture	3	3
Total	14	11

Tableau 3 : Nombre de producteurs biologiques retenus et nombre de productions biologiques et conventionnelles selon le type de production

Production	Producteurs biologiques retenus	Productions (biologique et conventionnelle)
Laitière	6	8
Viande d'élevage	2	7
Maraîchère	6	7
Grandes cultures	5	5
Acériculture	6	11
Total	25	38

Au Québec, certains types de production sont plus communs dans le secteur agricole biologique : les productions laitière, maraîchère et acéricole, par exemple. L'échantillon est donc à l'image de cette répartition entre les productions et comprend six producteurs laitiers, deux producteurs de viandes animales, six producteurs maraîchers, cinq producteurs de grandes cultures, et six producteurs acéricoles. Il faut par contre souligner que deux des producteurs laitiers sont également des éleveurs caprins et ovins. À l'exception des acériculteurs, les agriculteurs biologiques interrogés sont nombreux à diversifier leur production (52%). Or, ces activités agricoles complémentaires ne sont pas nécessairement soumises aux méthodes biologiques. On observe que moins de la moitié des entreprises comprises dans l'étude dégagent leur revenu par la vente exclusive de produits biologiques (40%). En outre, elles sont d'un nombre similaire à s'être engagées dans un processus de transformation lié à une mise en valeur de leurs produits bruts (44%).

De nos jours, les fermes sont devenues de véritables entreprises et leur valeur marchande atteint fréquemment plus d'un million de dollars. De plus, environ la moitié des 30 000 fermes québécoises ont des revenus supérieurs à 100 000 \$ (Statistique Canada, 2011). Dans le présent échantillon, nous retrouvons approximativement cette même proportion de fermes excédant 100 000\$ de revenus bruts (52%). Environ le quart des entreprises (24%) présentait en 2013 un chiffre d'affaires de moins de 50 000 \$ et le cinquième de l'échantillon dégageait des ventes dépassant les 250 000 dollars. Cette

proportion de grandes fermes est légèrement plus faible que dans le reste du Québec, où elles représentent le quart des exploitations. Aucune entreprise n'avait un chiffre d'affaires excédant un million de dollars. On observe un profil similaire quant à la valeur marchande de ces entreprises. Une entreprise sur cinq peut être considérée comme étant de très petite taille financière avec une valeur marchande ne dépassant pas les 250 000 dollars, tandis que plus de la moitié (60%) ont une valeur se situant entre 250 000 et un million de dollars, et qu'une sur cinq compte des actifs plus importants, évalués à plus d'un million de dollars.

Si l'on observe la taille financière des entreprises au regard des types de production, on décèle une certaine diversité au sein de chaque secteur (Tableau 4). À l'exception des producteurs de viande animale, les autres types de production présentent des entreprises qui ont des chiffres variés. Seules les productions laitières et acéricoles totalisent des ventes supérieures à 500 000 dollars. La moyenne de superficie cultivée par les agriculteurs interrogés est de 98 hectares, allant de cultures d'un hectare seulement à plus de 350 hectares, les surfaces de culture étant beaucoup plus petites dans le secteur maraîcher comparativement aux autres secteurs.

Tableau 4 : Chiffre d'affaires selon le type de production biologique

Chiffre d'affaires (\$)	Laitier	Viande	Maraîcher	Grandes cultures	Acériculture	Total
moins de 50 000	1	0	2	1	2	6
de 50 000 à moins de 100 000	1	0	2	2	1	6
de 100 000 à moins de 250 000	2	2	1	1	2	8
de 250 000 à moins de 500 000	1	0	1	1	0	3
de 500 000 à moins de 1 000 000	1	0	0	0	1	2

Les exploitations se partagent presque également entre celles qui ont été acquises par un transfert de ferme apparenté (44%) et celles qui sont le résultat d'un démarrage de

nouvelle entreprise (40%). Seulement 16% des répondants ont racheté la ferme d'un producteur non apparenté. Un peu moins de la moitié (48%) des acquisitions totales ont été transigées récemment, soit depuis les années 2000.

On retrouve dans l'échantillon une très grande majorité de propriétaires masculins, composant 80% des répondants. L'âge moyen des répondants est de 50 ans, alors que l'âge moyen lors de l'acquisition de la certification biologique était de 37 ans. En ce qui concerne les origines et le contexte socioculturel des producteurs biologiques interrogés, la grande majorité d'entre eux considèrent qu'ils proviennent du milieu rural (92%). D'ailleurs, environ la moitié (52%) des répondants ont eu au moins un parent qui occupait le métier d'agriculteur. Plus du quart (28%) des producteurs disent avoir commencé la pratique d'activités agricoles dès l'enfance, un peu moins de la moitié (44%) après leur études, et le quart restant a fait de l'agriculture un changement de carrière (24%)⁵.

Il est également intéressant de tirer les caractéristiques particulières des ménages agricoles interrogés d'un point de vue économique. Les questions relatives aux revenus révèlent que la diversification des sources de revenu joue un rôle crucial pour l'économie de ces ménages, alors que les deux tiers (66%) des conjoints des producteurs en couple occupent des emplois hors de la ferme. Notons que 21 répondants étaient en couple lors de l'enquête. De plus, environ le tiers des producteurs (36%) détiennent eux-mêmes un emploi à l'extérieur de leur entreprise agricole. Ils sont aussi un peu moins de la moitié (44%) à bénéficier de revenus autres que salariés (revenus provenant de sources gouvernementales, régimes de pensions, etc.). La diversification des sources de revenus s'observe également au regard des revenus provenant de la vente des produits de la ferme. Seule une minorité des ménages (20%) tirent la totalité de leur revenu des activités de leur entreprise agricole. En fait, pour la majorité des répondants (56%), le commerce des produits agricoles correspond à moins de 50% du revenu familial.

⁵ Chez 4 % des répondants, ces catégories ne correspondaient pas à leur réalité.

3.5 MÉTHODE D'ANALYSE DES DONNÉES

L'approche méthodologique de cette étude est mixte, c'est-à-dire qu'elle repose sur un traitement de base quantitatif, dont l'interprétation des données s'est fait par le biais d'une analyse qualitative du contenu des entretiens. Dans un premier temps, l'analyse univariée de tableaux de fréquences et de mesures statistiques de base a permis de soustraire les informations descriptives sur l'échantillon, particulièrement en ce qui concerne les pratiques des agriculteurs biologiques et le profil des exploitations. Ces résultats ont ensuite été enrichis par des analyses croisées bivariées, voire trivariées, visant à vérifier les relations existantes entre les différentes caractéristiques des exploitations et les pratiques de reterritorialisation des agriculteurs. Évidemment, il faut bien être conscient des limites que comporte cette analyse quantitative. En effet, la méthode d'échantillonnage raisonnée ne permet pas une généralisation des résultats sur l'ensemble de la population des agriculteurs biologiques québécois. L'objectif de l'analyse quantitative dans ce cadre est plutôt de cerner des tendances liées aux facteurs influençant les choix des agriculteurs en termes de pratiques commerciales. Un indice de proximité a été construit à cet effet, s'appuyant sur une pondération des échanges commerciaux des exploitations quant à la distance parcourue par leurs produits et la relation entretenue avec la clientèle. Cet indice permet à la fois de qualifier et de quantifier les pratiques commerciales de chaque producteur biologique : un fort degré de proximité équivaut à un circuit de distribution mobilisant à majorité des circuits courts de proximité, tandis qu'un faible degré de proximité correspond à un circuit de distribution s'appuyant essentiellement sur des canaux de distribution incluant plus d'un intermédiaire et s'opérant sur de grandes distances. Le tableau 5 expose les croisements effectués ainsi que les variables qui ont servi à identifier des tendances en matière de pratiques des agriculteurs biologiques.

Cette analyse quantitative est ensuite interprétée grâce à une analyse qualitative explorant les comportements commerciaux des agriculteurs biologiques. Les réponses récoltées lors des entretiens ont été traitées par une analyse de contenu thématique dans le but de classer les différents thèmes abordés par les répondants. L'intention est ici de

mettre en évidence les différentes logiques présentes chez les agriculteurs. L'organisation et la classification des contenus qualitatifs ont été réalisées grâce à l'usage du programme de retranscription Sonal.

Tableau 5 : Analyse croisée entre des caractéristiques des exploitations et des ménages agricoles (variables indépendantes) et l'indice de proximité (variable dépendante)⁶

Variables indépendantes	Variables suivant une tendance lourde par rapport à l'indice de proximité
Taille financière de l'entreprise	
Type de production	X
Diversification de la production	X
Procédés de transformation par le producteur	X
Revenu du ménage agricole	
Localisation de l'entreprise	
Motifs à adopter des méthodes biologiques	X
Âge du producteur lors de la certification	X
Position du producteur par rapport à la commercialisation conventionnelle	
Orientations souhaitées pour l'agriculture biologique	
Représentation de la solidarité entre producteurs biologiques	X

⁶ Les relations observées entre les variables indépendantes et l'indice de proximité relèvent davantage de tendances lourdes que d'une incidence statistique puisqu'aucun test statistique (χ^2) n'a été opéré au long de l'analyse.

CHAPITRE 4

REPRÉSENTATIONS, APPROVISIONNEMENT ET DISTRIBUTION EN AGRICULTURE BIOLOGIQUE : PREMIERS RÉSULTATS D'ANALYSE

4.1 LES VISIONS DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

L'agriculture biologique n'a longtemps été qu'une méthode innovante et écologique de cultiver le sol. Elle est devenue avec le temps un mouvement de transition écologique important et constitue de nos jours une organisation de certification. Dans cette section, nous nous attardons aux visions partagées et conflictuelles de l'agriculture biologique projetées par les producteurs biologiques québécois. L'appréciation des perceptions et des interprétations de l'agriculture biologique passe par l'exploration de différents thèmes. Nous abordons d'abord la question du processus de certification et des intentions futures des producteurs par rapport à celui-ci. L'on traite ensuite de la signification de l'agriculture biologique pour les répondants dans sa finalité, son approche économique et ses défis en tant que mouvement agricole. La question de la solidarité entre producteurs biologiques complète la présentation.

4.1.1 Le choix de certifier la totalité des ventes⁷

Nombreux sont les producteurs qui ne vendent pas exclusivement des produits certifiés biologiques (n=14). Certains ont fait le choix de certifier uniquement les produits

⁷ Voir la question 1.9 du questionnaire en annexe.

non transformés sous régie biologique. Pour d'autres, la certification leur convient pour un type de production en particulier (ex. : céréalier) et s'en passent pour les autres productions lorsque les exigences sont plus contraignantes (ex. : laitier). Interrogés sur leur intention de certifier ultérieurement la totalité de leur production, la majorité de ces agriculteurs (n=9) ont manifesté leur désintérêt face à cette possibilité.

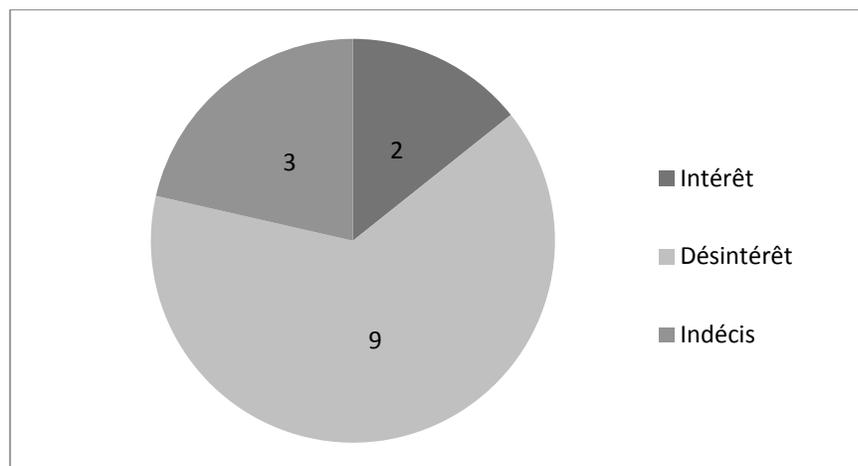


Figure 3 : Intention des producteurs à certifier la totalité de leur production

D'abord, la certification serait trop exigeante et nécessiterait des ressources disproportionnelles par rapport à une échelle modeste de production (n=6). Pensons notamment aux coûts financiers liés à la normalisation biologique, qui peuvent être difficilement amortis par les bénéfices de l'entreprise. Pour une entreprise de petite taille, la certification biologique en elle-même devient une dépense importante dans un contexte où elle tire ses revenus d'une rationalisation des coûts de production : « C'est une grosse partie de nos dépenses, pis nous en étant tout petit, la seule façon à faire un bénéfice qui ressemble à un salaire, c'est en diminuant le plus possible nos dépenses. » (Prop.14). Pour plusieurs, le choix de ne pas certifier la totalité de leurs productions est donc strictement lié à des contraintes financières. La marge de profit sur leurs produits peut être très mince,

alors les producteurs choisissent de vendre des produits dits « naturels », sans pour autant s'associer au label biologique :

Parce qu'on dit au monde : "on est quand même sans antibiotiques". On essaie de faire le mieux qu'on peut. C'est sûr que si on oubliait tous ces coûts-là, on serait bio, on se ferait écrire "bio". T'sais, tu comprends, c'est pas une question de non-volonté, c'est vraiment une question financière et de coût. (Prop.1)

Parfois, c'est une partie seulement de la production qui ne tire pas avantage à être certifiée en raison de la quantité produite, ou encore du manque de variété des produits confectionnés. La certification de ces produits peut alors devenir conditionnelle à l'augmentation du volume de production. Par ailleurs, les exigences financières liées à la certification agissent d'autant plus comme un blocage chez les producteurs qui transforment une partie de leur production, ceux-ci composant la majorité des répondants n'ayant pas l'intention de certifier la totalité de leur production (n=11). L'adhésion au biologique pour les produits transformés engage généralement des frais supplémentaires, car elle exige des étapes d'inspection additionnelles pour les organismes de certification. Or, ces coûts de certification sont évalués comme non profitables par plusieurs producteurs. De plus, certaines phases de la conception peuvent être faites par d'autres entreprises non certifiées, les producteurs s'en remettent donc aux méthodes et aux ingrédients disponibles chez ces partenaires.

La certification de certains produits, particulièrement la production de viande et les produits transformés, exige l'achat d'intrants biologiques coûteux ou difficilement accessibles, ce qui a un impact évident sur le prix final du produit, à moins de pouvoir les produire soi-même. Or, ces produits sont souvent de nature très spécifique en raison des ressources utilisées (n=3); il s'avèrerait donc difficile de leur trouver un débouché, en région éloignée du moins, si l'on y ajoute une augmentation du coût de production liée à la certification :

Nous autres on fait du canard, de l'oie, de la pintade. C'est déjà des volailles qui sont de plus en plus connues là, mais reste que c'est pas ce qui est acheté dans le panier hebdomadaire par tout le monde. Déjà notre clientèle est spécifique. Fait que si en plus notre volaille était bio... Pis là justement, les coûts augmentent encore plus. [...] Ça devient beaucoup trop spécifique là. (Prop.1)

Mais parfois, c'est par souci de rendre les produits provenant de leur ferme accessible pour la « famille moyenne ». Certains producteurs sont donc réfractaires à l'idée de vendre de moindres volumes, mais à des prix plus rentables et donc à une classe économique plus élevée : « Je te dirais que moi je fais certifier le principal, mais à minute qu'on transforme y a un coût à ça. Y a un coût à la certification, pis y a un coût aux ingrédients. Pis moi je ne veux pas nourrir juste du monde riche. Ça m'intéresse pas. » (Prop.25).

Pour certains (n=2), c'est l'entièreté de la production qui ne semble pas adaptée aux évolutions de la certification. C'est ce que nous révèle une petite entreprise fromagère, qui sent que la certification est rendue l'affaire des plus gros qui ont plus de moyens : « Non y aura pas de changement. Je suis même à me demander sur la certification comme telle. Par rapport à toute, parce que c'est rendu gros pour une petite entreprise comme nous autres. » (Prop.11). D'ailleurs, certains producteurs soulignent que l'application de normes uniformes à toutes les tailles d'entreprise n'incite pas les petites exploitations à la certification biologique. Par exemple, l'obligation de payer les frais de certification de façon continue année après année afin de ne pas perdre son statut ne favorise pas la restructuration des plus petites entreprises. En effet, celles-ci bénéficient rarement d'un revenu suffisant pour payer à la fois la certification et les coûts liés à un réajustement de la production.

Notons également que l'utilisation de la vente directe peut avoir pour effet de rendre moins attrayante l'adhésion aux structures administratives du biologique (n=9). L'absence d'intermédiaire rend possible le partage d'information et la construction de relations entre le producteur et le consommateur, ce qui rend la formalisation des pratiques biologiques

désuète, au profit d'une mutuelle reconnaissance de ce qui est « naturel » ou « bio ». Cette reconnaissance s'appuie essentiellement sur la confiance dont font preuve les consommateurs et sur la transparence des producteurs. La certification devient alors moins avantageuse ou nécessaire, surtout lorsqu'elle s'applique à un produit transformé vendu directement au consommateur. Après évaluation des réels bénéfices de l'adhésion au biologique, des agriculteurs remettent ainsi en question son utilité en raison de la taille de leur entreprise. La certification devient alors une question de valeur beaucoup plus qu'un choix pragmatique :

Pis les clients qu'on a, qui sont des gens locaux, qui sont nos clients depuis des années, [...] y ont vraiment confiance en nos pratiques. Fait que qu'on soit certifié ou pas, ça fait aucune différence, avec le niveau qu'on fait présentement. [...] Fait que c'est une grosse dépense que je fais plus par conviction que par nécessité. (Prop.14)

Qui plus est, en commercialisant directement leur production, des agriculteurs arrivent à établir des liens étroits avec la clientèle, leur permettant ainsi d'être informés des attentes du consommateur en matière environnementale, sans avoir recours à un étiquetage particulier.

Au-delà des ressources matérielles nécessaires pour pouvoir devenir biologique, quelques producteurs soulignent qu'il faut énormément de temps pour respecter les exigences de la certification (n=2). Conjointement aux autres tâches sur la ferme et à la vie familiale, la certification de certains produits apparaît bien secondaire. La possibilité de convertir une partie de la production peut même devenir conditionnelle à l'aide qui pourra être fournie par les autres membres de la famille (Prop.19). Plusieurs agriculteurs (n=4) soulignent en outre que les tâches administratives liées à la certification prennent beaucoup et même trop d'ampleur par rapport aux méthodes biologiques proprement dites :

C'est énormément de paperasse. De la paperasse à remplir, pis de la paperasse à faire remplir. Pis c'est jamais parfait. T'as beau être bio jusqu'au bout des doigts,

c'est pas ça... Un bon producteur bio c'est rendu quelqu'un qui sait remplir la paperasse. Fait que moi en tout cas. Je suis un peu déçu. Je suis comme déçu de ça. (Prop.11)

La complexification des étapes à suivre afin de se prévaloir du label biologique décourage certains de s'y lancer, et pousse même ceux qui sont déjà certifiés à abandonner la certification. Après quelques années sous régie biologique, des producteurs deviennent désabusés et développent même une aversion pour les organismes de certification en raison de la rigidité de leurs normes et de leur attitude bureaucratique:

Parce que l'y aurait fallu qui viennent me voir faire la transformation icitte, voir mes chaudrons, voir ci, voir ça. J'ai dit : « tu vas oublier ça », à l'inspecteur. C'est devenu trop exigeant. Au début c'était moins pire. Mais ça allait en s'empirant. [...] Pis c'est dans les étiquettes, c'est trop de normes. Ça finit pu. Trop de normes à respecter. C'est pour ça que le monde lâche. Pis on y pense aussi! (Prop.22)

Les normes exigées par les certificateurs peuvent parfois se confronter à des idées ou des façons de voir l'agriculture. Dans le secteur de l'élevage, les producteurs sont nombreux (n=3) à souligner qu'ils sont en désaccord avec certaines normes de bien-être animal par exemple, qui exigeraient d'eux en plus des dépenses importantes en matière d'infrastructures. Encore une fois, ces divergences quant aux exigences de la régie biologique agissent comme un frein à l'adhésion de certaines productions, principalement laitières.

Malgré tout, des répondants étaient hésitants (n=3) par rapport à la certification ou prévoyaient certifier la totalité de leur production dans les années prochaines (n=2). Dans les secteurs sous gestion de l'offre, la prime supplémentaire touchée par le biologique est attrayante, mais elle ne semble pas toujours constituer un avantage suffisant pour justifier à elle seule la conversion vers le biologique. Ces raisons plus pragmatiques peuvent s'accompagner de motifs du domaine moral, de la fierté, et de convictions profondes. Un producteur laitier affirme ainsi qu'être totalement bio « [c]'est vraiment une question d'intégrité, de dire 'ici c'est bio !' » (Prop.7).

Or, même si certains producteurs laitiers aspirent à une production entièrement biologique, il peut en être tout autrement lors de la commercialisation. L'étude de l'acheminement des volumes de lait des producteurs interrogés révèle qu'une part importante du lait biologique produit aboutit dans les mêmes circuits que le conventionnel. Aucune différence n'est alors faite entre le biologique et le conventionnel. Chez les individus analysés, c'est jusqu'à 75% du lait biologique d'un agriculteur qui peut converger dans le réseau conventionnel.

Synthèse

L'analyse de l'intégrité de la production agricole sous régie biologique révèle d'abord la très grande hétérogénéité des processus menant à la certification biologique. Si certains producteurs ont la capacité et l'intérêt de soumettre l'entièreté de leur production sous régie biologique, la majorité des individus de l'échantillon se retrouvent dans un contexte moins favorable à celle-ci et choisissent plutôt de certifier une partie des ventes, en fonction notamment des limites de leur entreprise et de leurs propres capacités personnelles. Les producteurs ont tendance à acquérir la certification sur des produits qui comportent moins d'exigences financières et administratives, délaissant fréquemment les produits transformés et les viandes, par exemple. En outre, certains producteurs sont réfractaires à l'idée d'augmenter le prix sur des denrées déjà considérées spécialisées, et tentent d'éviter de se situer excessivement dans un marché de niche et de consommation de luxe.

Les résultats sont également révélateurs d'une inadéquation entre les exigences des certificateurs biologiques et les ressources disponibles chez les fermes de petite taille. Les coûts associés à la certification, si ce n'est que le coût d'adhésion lui-même, sont souvent jugés disproportionnels par rapport au volume des ventes de petites entreprises biologiques, qui ont souvent une offre de produits diversifiée. À cette échelle, la prise en main de sa commercialisation et la promotion du caractère écologique de son produit de manière directe et autonome peuvent alors devenir des voies plus appropriées. En d'autres mots, la

vente directe semble être une manière plus rentable et efficace de promouvoir la qualité de sa production que l'obtention d'un label institutionnalisé pour les petites fermes.

Enfin, certains producteurs critiquent la rigidité des normes appliquées de façon uniformisée à toutes les entreprises peu importe la taille, ne faisant aucune différence entre une ferme diversifiée et une entreprise agricole spécialisée dont le chiffre d'affaires est élevé. En ce sens, les stimuli à certifier la totalité de sa production concernent généralement des secteurs de production qui jouissent de rentes garanties négociées par les différentes fédérations de producteurs, et qui sont justement des secteurs généralement spécialisés (production laitière, production acéricole).

Tableau 6 : Synthèse des intentions de certifier la totalité de la production

MOTIFS	OCCURRENCE n=14
Obstacles observés	
Obtention d'une reconnaissance du caractère écologique d'un produit par la vente directe	9
Contraintes liées à l'échelle de production de petite taille	6
Temps et travail administratif relatif à la certification biologique	4
Spécificité du produit qui rend impossible une hausse de prix	3
Incitatifs observés	
Gains financiers : Prime biologique garantie	2
Fierté	2

4.1.2 Les motifs à adopter des méthodes biologiques⁸

Pour la majorité des producteurs (n=18), la décision de produire biologique relève en partie d'une volonté de pratiquer le métier d'agriculteur en fonction de valeurs. Pour un peu moins de la moitié des répondants (n=10) ces motivations éthiques prennent une importance centrale et le choix de faire de l'agriculture biologique est lié à des convictions

profondes. Sept d'entre eux soutiennent d'ailleurs qu'il serait impensable de faire de l'agriculture autrement que biologique, et donc d'emprunter des méthodes conventionnelles. Dans ces cas, le biologique est l'unique avenue adaptée à leurs valeurs. Les méthodes biologiques sont donc une « évidence », quelque chose qui « va de soi », et leur participation à l'agriculture biologique devient le leitmotiv de leur métier. Faire de l'agriculture de façon biologique peut même faire partie de leur identité et de leur parcours de vie : « Bah! C'est des raisons fondamentales. Je suis agronome, je suis biologiste, ça fait partie de moi, de ma formation, de mes... C'est un peu embêtant, quand ça fait partie de toi. » (Prop.24) L'agriculture biologique devient un moyen de proposer une « autre » avenue, une alternative au modèle agroindustriel et aux méthodes employées par la majorité. Ainsi, quelques agriculteurs (n=6) associent leur adhésion aux méthodes biologiques à un désir de changement de pratiques et de mentalités, non seulement dans l'agriculture, mais également dans des domaines connexes.

Le choix c'est plus une question de connaissance, un moment donné on finit par penser que ça peut être différent, pis qu'on peut faire les choses différemment. On a suivi des cours au niveau des médecines alternatives... tout l'ensemble de la panoplie des cours. Même des cours d'agriculture biodynamique. Y avait même des gens qui étaient dans l'Ordre du Temple solaire à l'époque. On était même allé suivre des formations ! [rire] (Prop.7)

L'agriculture biologique se voit alors attribuer une mission écologique qui dépasse les transformations observées sur sa propre ferme, ayant pour but d'inspirer l'ensemble du secteur agricole et de la société. Des agriculteurs sont alimentés par le désir de faire la démonstration qu'il est possible de faire de l'agriculture autrement, et que ce modèle agricole est durable et viable. Parfois, les normes biologiques ne suffisent pas, et des producteurs veulent expérimenter des méthodes qui augmentent l'autonomie sur la ferme et qui s'adaptent au milieu, comme en témoigne ce producteur :

⁸ Voir la question 2.16 du questionnaire en annexe.

Mais je pense que le défi qu'on a c'est produire des aliments même en climat froid avec le moins d'intrants possibles. Je pense que la permaculture nous a prouvé dans le monde qu'elle se débrouille bien dans un contexte où t'as pas de pétrole. [...] C'est cette expertise-là qu'on veut développer ici. (Prop.14)

La protection de l'environnement constitue le motif le plus fréquemment souligné pour justifier le fait de pratiquer des méthodes biologiques (n=14). Sans grande surprise, le souci pour l'environnement est donc important pour la plupart des agriculteurs biologiques, mais cette valeur peut prendre plusieurs formes et divers degrés d'intensité. Dans certains cas, les producteurs abordent l'environnement ou la durabilité comme des concepts larges auxquels ils adhèrent. D'autres mettent plutôt l'accent sur leur volonté de produire de manière naturelle et traditionnelle, en référence aux modes de culture sans intrants chimiques : « [...] t'sais les grands-parents ont déjà fait poussé ça naturel, pis ça marche! » (Prop.20). L'application de méthodes biologiques relève dans ce contexte d'un souci de préservation de la nature et de la biodiversité, mais elle est également une manière de rétablir un équilibre entre l'homme et son milieu : « [...] pour le respect de l'environnement, pour le respect de la durabilité des terres, pour le respect de la pérennité de la race humaine... t'sais on peut y aller large! C'est une question de valeurs, ouin c'est ça, une question de valeurs personnelles. » (Prop.1)

Un agriculteur biologique plus expérimenté souligne qu'avant de devenir plus organisée, dans les années 1980, l'agriculture « biologique » ou « écologique » n'était pas encore très connue des consommateurs et le marché n'était donc pas encore attrayant. Les motifs à devenir agriculteur biologique ne pouvaient alors qu'être d'ordre écologique et alimentaire : « C'est pas le marché qui nous amenait à ça [le biologique], c'était vraiment le désir de sauvegarder la nature, pis les questions qu'on voyait que y avait plein de produits chimiques qui étaient cancérigènes. » (Prop.11).

En outre, faire de l'agriculture biologique est un choix de santé (n=10). Ce peut être pour sa propre santé et celle de sa famille proche, en raison des conséquences liées à l'arrosage et à la manipulation de produits chimiques. C'est alors le risque qui est calculé et

qui incite les producteurs à adopter des méthodes moins nocives pour leur milieu de vie : « La principale raison c'est la santé de ma famille. Parce que, les pesticides dans le garage pis les filles qui jouent autour... Un bon matin j'ai dit ce sera pu ça. La principale raison c'est ça, la santé familiale. » (Prop.13). Adopter des méthodes biologiques peut se faire dans une optique de sécurité alimentaire, afin d'avoir la certitude que son produit n'affecte pas négativement la santé du consommateur qui le mange. Cette volonté à fournir des aliments sains peut même être interprétée comme un souci éthique et d'intégrité : « Prendre soin des animaux, pis vouloir nourrir les autres comme on nourrit notre famille. Y a plein de producteurs qui vont faire des animaux pour eux autres pis y en font [d'autres] pour le système. Parce que eux y en mangeront pas ce qui font pour le commercial. » (Prop.20). Quand la commercialisation du produit se fait directement sur la ferme, la sécurité alimentaire prend une importance majeure, cette fois-ci d'un point de vue entrepreneurial. À ce titre, un maraîcher nous révèle que le choix d'être biologique est venu en partie pour se protéger des plaintes qu'il pourrait y avoir de la part de consommateurs ayant des réactions allergiques (Prop.23).

Parallèlement à la santé, le désir de produire des aliments de « qualité », souvent opposés aux produits de masse, est soulevé par des agriculteurs (n=6). L'agriculture biologique répond alors à des préférences entrepreneuriales. Le simple fait de produire un aliment standard et au volume ne suffisait tout simplement pas à certains producteurs, qui nous ont exprimé le besoin de produire un aliment en toute connaissance des besoins des humains qui le consommeront : « À la base, on travaille pour nourrir le monde, donc on produit des aliments de qualité autant que possible. » (Prop.4). Pour la plupart, la qualité est un choix de valeur, mais il peut également s'avérer impératif. Un producteur explique qu'en démarrant une ferme hors du cadre familial, il est presque impossible d'intégrer le marché conventionnel : le souci d'avoir un « produit différencié » est donc un incontournable.

De plus, bon nombre d'agriculteurs (n=7) font le choix de la production biologique pour des motifs professionnels. Ce type de réponse se trouve exclusivement chez des

producteurs qui ont préalablement exploité une ferme de façon conventionnelle. Pour certains producteurs, les méthodes biologiques présentent des défis nouveaux de nature complètement différente à ceux du conventionnel. Dans les secteurs des grandes cultures et de l'élevage, des producteurs sont las de se faire dicter les intrants chimiques nécessaires à la croissance de leurs cultures par les experts agronomes et s'opposent aux recettes toutes faites qui sont généralement proposées. L'agriculture biologique constitue alors une plus grande indépendance par rapport aux fournisseurs d'intrants chimiques en plus d'une réappropriation de son autonomie décisionnelle sur la ferme :

L'autonomie, être autonome. L'environnement. Mais en premier lieu, moi c'était... Regarde, c'est nous autres qui décident chez nous. [...] Parce que le reste je trouvais que ça avait pas de bon sens! [...] On m'expliquait qu'il fallait que je mette tant d'azote, tant de ci tant de ça dans le champ. Comment que quelqu'un peut décider que c'est vraiment ça que ça prend, pis que tu vas augmenter tes terres avec ça. Ç'a pas de logique. (Prop.16)

Outre des considérations environnementales, c'est le désir et le plaisir d'expérimenter par soi-même des méthodes adaptées à son propre sol qui peuvent inciter les producteurs à opérer le changement du conventionnel vers le biologique. Les modifications nécessaires et les embûches rencontrées par l'exclusion des produits chimiques sont perçues comme un apprentissage et une manière d'être stimulé dans son entreprise agricole :

Pour le défi et pour le plaisir! Défi d'être capable de produire sans utiliser de chimique. [...] D'apprendre à développer ses connaissances et ses techniques. Vois-tu, sur treize ans, pour te donner une idée, y a plus de 50% de ce que je faisais quand j'ai commencé qu'on fait différent maintenant. Fait que c'est pas mal d'apprentissage. (Prop.4)

Comme l'exprime un producteur céréalier, le biologique oblige à apprendre à travailler avec le sol, à comprendre ses mécanismes et à régler les problèmes à long terme au lieu d'appliquer des méthodes chimiques de manière mécanique. Pour un producteur laitier, c'était une manière de se prouver qu'il pouvait faire l'agriculture différemment.

L'apprentissage et la réflexion par rapport à leur métier sont donc des motifs qui poussent les producteurs à se diriger vers le biologique. Enfin, un producteur acéricole confie qu'être biologique apporte des avantages quant à la rigueur de sa production. L'obligation de tenir à jour ses cahiers de charges pour obtenir sa certification permet de faire le suivi de sa production année après année. La structure imposée par les certificateurs peut donc enlever une certaine autonomie, mais elle rend également possible une meilleure observation des rendements et sert à l'amélioration de l'érablière.

Malgré la place que prennent les motifs de natures environnementale et éthique, nombreux sont les producteurs qui expriment le désir d'obtenir la certification biologique pour des fins principalement financières (n=9). Dans ces cas en effet, la certification devient essentielle puisqu'elle assure la plus-value du produit vendu. Pour les productions sous gestion de l'offre, l'incitatif est très fort puisque les différentes fédérations de producteurs offrent une prime garantie qui s'ajoute au prix de base. On remarque que six des neuf producteurs exprimant des motivations économiques ou financières se situent dans ces secteurs. Dans le cas des acériculteurs, la prime agit souvent comme incitatif principal, et même parfois comme unique motivation : « M'as te dire ben franchement, si y avait pas le prix, eh... on serait pas biologique. Ça prend un prix pour être biologique. [...] Si ils le baissent le prix, c'est ben de valeur, mais on se donnera pas le trouble pour ça. » (Prop.2). La transition vers le biologique peut donc être une manière d'augmenter la rentabilité de son entreprise, notamment par l'obtention d'un meilleur prix de vente de ses produits. Dans le cas des productions non régies sous gestion de l'offre, le céréalier par exemple, la certification biologique peut devenir une manière de se démarquer, dans un contexte où le conventionnel est difficilement rentable en raison d'une forte compétitivité avec des zones plus productives. Le biologique devient donc une stratégie de survie entrepreneuriale qui se base sur l'obtention d'une plus-value : « Le prix, c'est sur ça pèse dans [la] balance, parce que dans le conventionnel, les gars arrivent pas ben bin. C'est dur dans les céréales conventionnelles, dans les régions comme icitte. » (Prop.19).

Sans être associée à un prix de vente supérieur, l'adoption de méthodes biologiques est également considérée comme une stratégie de survie lorsqu'elle permet au mieux de trouver un marché à son produit quand celui-ci est saturé dans le conventionnel : « T'arrives chez des grossistes, au niveau des fraises, ils ne veulent même pas te parler quand t'es conventionnel, parce que t'en as [plein]. Tu dis que t'es bio: "assis toi, j'en n'ai pas". Mais t'auras pas un meilleur prix! Mais au moins tu vas vendre ton produit. » (Prop.23).

Des prédispositions matérielles peuvent également être à l'origine de la conversion biologique. Plusieurs répondants (n=9) ont affirmé que les pratiques biologiques s'inscrivaient en continuité des méthodes agricoles déjà présentes sur la ferme, que ce soit celles pratiquées par les parents ou celles des propriétaires actuels. Dans le cas des éleveurs (n=6), ils profitent généralement du fait que peu ou aucun engrais ou pesticide n'étaient alors utilisés. Quant aux acériculteurs (n=3), ils détiennent généralement le matériel soumis aux normes de certification avant même de penser à produire de manière biologique.

À l'opposé, le fait de n'avoir aucune expérience antérieure en agriculture a été souligné par trois autres producteurs. Le choix du biologique peut être perçu de manière moins difficile lorsque l'on détient aucun patrimoine agricole:

On connaissait rien, fait que t'es pas équipé de rien pis que t'as pas l'habitude de travailler conventionnel, t'es pas obligé de désapprendre, tu connais rien! Tu pars à zéro, fait que partir d'un bord ou de l'autre, c'était pas plus compliqué pour nous autres. On n'était pas obligé de défaire du savoir qu'on avait, on n'en avait pas!
(Prop.23)

Enfin, quatre producteurs soulignent que leur motivation à faire de la production biologique est reliée à une influence ou à des partenariats extérieurs. Deux producteurs se voyaient offrir des débouchés avec d'autres producteurs avant même que leur fermes ne soient certifiées, alors que pour deux autres, ce sont les conseils d'amis et d'experts qui les ont convaincus : « C'est le conseiller technique qui m'a approché par rapport à la

production. Au niveau des résultats du sirop d'érable, au niveau du sirop que je faisais, ben c'était mieux d'être dans le bio. » (Prop.8).

Synthèse

Pour la majorité des producteurs biologiques, l'éthique environnementale et l'accès à une saine alimentation constituent des raisons fondamentales pour lesquelles ils se sont engagés dans ce type d'agriculture. Chez plusieurs d'entre eux, travailler en agriculture biologique représente un engagement et promeut une « nouvelle » façon de produire plus durable. Qui plus est, nombreux sont les agriculteurs pour qui il serait impensable de faire de l'agriculture conventionnelle; ce serait entrer en contradiction avec leurs convictions éthiques profondes.

L'agriculture biologique offre également des défis inspirants pour des producteurs animés par l'autonomie professionnelle, l'expérimentation et l'apprentissage continu. Dans ces cas, on observe un rejet du modèle entrepreneurial véhiculé par l'agriculture conventionnelle, remettant en grande partie le savoir et l'expertise entre les mains de professionnels qui sont étrangers à la ferme en question. En se libérant des amendements synthétiques et des méthodes chimiques de contrôle des cultures, des éleveurs et des producteurs céréaliers affirment qu'ils reprennent les rênes de leur entreprise.

Bien que minoritaire, la question financière reste présente, puisque le tiers des répondants en fait mention. Certains producteurs se voient offrir une rente biologique garantie, alors que d'autres touchent un prix plus élevé sur le marché lorsqu'ils produisent de manière biologique. Rappelons que pour plusieurs de ces producteurs ce gain de rentabilité constitue le motif principal, sinon unique, à devenir biologique.

Sans constituer les raisons fondamentales de la conversion biologique, certaines conditions matérielles agissent enfin comme facilitants de ce processus. La faible utilisation de pesticides et d'engrais chimiques par les prédécesseurs et la possession d'équipements

acceptés par les certificateurs biologiques (ex. : soudure des condensateurs en argon) sont des conditions soulevées par plusieurs propriétaires.

Tableau 7 : Synthèse des raisons décisives qui incitent à faire de l'agriculture biologique

MOTIFS	OCCURRENCE n=25
Éthiques (18)	
Convictions profondes et désir de création d'alternatives	10
Préoccupations environnementales	14
Produire un aliment sain (sécurité alimentaire)	10
Motifs professionnels et entrepreneuriaux (10)	
Produire de la « qualité »	6
Autonomie et apprentissage	7
Financiers (9)	
Recherche d'une rente de qualité	8
Faciliter la mise en marché	1
Facteurs externes (14)	
Prédispositions matérielles	9
Partenariats	4

4.1.3 Représentations du biologique au regard du conventionnel⁹

En premier lieu, tous les producteurs ne s'entendent pas pour dire qu'il existe une distinction évidente quant aux objectifs que poursuivent l'agriculture biologique et l'agriculture conventionnelle. En fait, la très grande majorité des producteurs acéricoles (n=5) sont hésitants à établir une différence nette entre les finalités de l'une et de l'autre, ou encore à reconnaître que les distinctions sont dues au mode de production biologique. Selon

⁹ Voir la question 2.18 du questionnaire en annexe.

trois d'entre eux, les différences sont plutôt minimales et sont perçues comme des modifications plus techniques ou administratives. On souligne ainsi que ce sont les équipements utilisés et les suivis du cahier de charges qui peuvent être plus exigeants, mais que dans l'essence, les objectifs quant à la production du sirop d'érable restent les mêmes : « Non, autre que le cahier de charges. C'est pas comme une autre production en agriculture. Mon voisin, qui l'est pas, on peut pas dire que son sirop est moins bon ou y a de quoi de différent. C'est juste qui tient pas son cahier de charges. » (Prop.21). Le biologique est davantage associé à une norme de production et de transparence qu'à une marque de qualité de son produit. L'obtention d'un sirop de qualité, mise en comparaison par deux producteurs avec les différents cépages existants pour le vin, n'aurait aucun lien avec le fait d'être biologique : « Moi, c'est pas parce que je suis bio que j'essaie de faire du bon sirop. J'essaie de m'améliorer constamment là. Je veux faire ce qu'on peut faire de mieux en le sirop d'érable. Pas parce que je suis biologique. Si je faisais du sirop ordinaire, ce serait pareil. » (Prop.2). Néanmoins, un des acériculteurs fait remarquer que la distinction porte sur la pureté du produit, puisque la certification biologique assure que le sirop ne contient aucun ajout. Certains producteurs acéricoles soulignent que la plus grande distinction en production acéricole est en grande partie relative à la nature de la propriété de l'érablière, soit publique ou privée, alors que la première contraint l'acériculture à de nombreuses normes également présentes en régie biologique.

À l'inverse, certains producteurs (n=9) dressent un portrait polarisé de l'agriculture biologique vis-à-vis du conventionnel, exposant ainsi des différences qui leur paraissent fondamentales entre ces deux modèles. D'une part, ces deux modèles s'opposeraient au regard de la nature de leurs objectifs principaux. À la lumière des pratiques polluantes actuelles, l'agriculture conventionnelle aurait essentiellement, voire uniquement, des visées économiques répondant à des critères de rentabilité. Pour plusieurs producteurs biologiques, il est difficile d'attribuer des intentions autres que financières au regard de certaines pratiques qui sont nuisibles pour l'environnement et la santé : « Un agriculteur va avoir, pour des raisons financières à l'état pur, arroser ou utiliser des produits toxiques, pour arriver à ses fins. Il n'y a pas d'autres raisons que des raisons financières qui peut permettre

ça. » (Prop.1). Quant à l'agriculture biologique, elle aurait une mission plus globale, intégrant entre autres des objectifs environnementaux et sociaux. Évidemment, les questions économiques sont loin d'être étrangères au modèle biologique, puisque l'objectif de l'agriculture de manière générale est d'en vivre (n=5), mais celles-ci seraient soumises à d'autres préoccupations et d'autres défis d'ordre plutôt éthique et environnemental : « Les rendements sont nécessaires aussi pour être rentable, mais le premier but c'est de faire attention que la terre soit bien traitée » (Prop.13). À ce titre, le souci pour l'environnement est l'élément le plus fréquemment soulevé par les répondants pour distinguer les objectifs de l'agriculture biologique de ceux de l'agriculture conventionnelle (n= 13). Pour leur part, huit répondants font référence aux questions de la santé et du bien-être animal. Une différence fondamentale soutenue à maintes reprises (n=5) est celle du rapport au temps. On attribue au modèle conventionnel une façon de faire et une culture issues d'une vision à court terme, par opposition à une approche qui mise sur la durabilité que tente d'insuffler l'agriculture biologique, que ce soit au regard des ressources léguées tant à la relève qu'à la société en général :

Chez la plupart des producteurs biologiques, on a comme une vision de l'agriculture. Une vision à long terme, de la survie de l'agriculture. Une vision plus globale si tu veux. Tandis que dans l'agriculture conventionnelle y ont plutôt une pensée qui est plus restreinte à leur entreprise, ça veut pas dire qu'ils pensent pas à long terme. Ils pensent peut-être pour la famille, pour les intérêts financiers, mais pas pour une vision « on fait ça pour l'avenir ». (Prop.11)

Cette différence dans la conceptualisation temporelle est également observée par les répondants du point de vue de la gestion de l'entreprise agricole. La gestion des risques et des pertes n'est pas évaluée de la même manière, ce qui explique par le fait même les différentes méthodes utilisées :

Oui, le conventionnel, c'est les rendements à court terme; les rendements pis l'argent à court terme. Tandis que le biologique, en ayant plusieurs produits en

rotation, tu vas avoir certains produits qui vont produire plus, d'autres moins, ou si t'as une année moins bonne, ça va compenser ailleurs. (Prop.17)

La distinction entre biologique et conventionnel peut s'appuyer sur le système productif, entre un mode de production de masse et un mode de production de qualité (n=6). Cette représentation peut fréquemment se résumer par « produire plus ou produire mieux », où le « mieux » peut prendre plusieurs sens, allant de la « nourriture vivante » à la « santé », en passant par la « qualité nutritive ». L'agriculture biologique est également parfois associée à une activité agricole qui cultive de petites surfaces, à « l'échelle humaine », où le rendement en volume peut difficilement être l'objectif principal. C'est ainsi que le rendement peut être redéfini dans un sens plus large, qui se distingue de la conception qui en est faite généralement dans le secteur conventionnel : « Peut-être que j'ai moins de rendement dans le sens de la graine qui est produite, mais j'ai plus de rendement global sur le site, parce qu'il va y avoir plus de biodiversité, moins d'ennemis de culture, etc. C'est ça qui est l'objectif. » (Prop.24). Cette distinction quant aux modes de production peut certainement être perçue de manière antagonique, surtout en matière d'impact environnemental, mais cette différence peut tout autant s'avérer complémentaire. Un maraîcher nous explique comment le biologique vise à développer les trop petites terres, donc non viables pour l'agriculture de grande surface. Le biologique donnerait donc une seconde vie à des terres parfois abandonnées ou sous-utilisées.

Même dans son sens le plus commun, les objectifs de rendements financiers ne sont pas nécessairement moins présents en agriculture biologique selon ce même répondant, mais les moyens, eux, sont différents. Ce serait sur la recherche d'alternatives et sur l'innovation que l'agriculture biologique s'appuierait pour arriver à dégager un revenu convenable :

Moins de rendement financier, ça, c'est pas sûr. C'est toute une question de mise en marché. C'est d'être patient, de trouver des scénarios alternatifs, de mise en

marché. Tu fondes pas ton modèle sur un modèle existant. Tu fondes ton modèle sur des valeurs différentes, avec des mises en marché différentes. (Prop.24)

D'ailleurs, la mise en marché est traitée par plus d'un producteur lorsque vient le temps de distinguer les deux modèles d'agriculture (n=5). Tout en reconnaissant que cette méthode n'est pas systématique, ils soutiennent que le biologique est « plus proche du consommateur », tant au regard des intermédiaires qui sont moins nombreux qu'en ce qui concerne la distance entre le lieu de production et le lieu de consommation. Il y aurait un désir et une fierté à nourrir « les gens qui nous entourent », de rencontrer les personnes qui mangent leurs produits, qui s'avèrent même être une des raisons pour lesquelles certains répondants font ce métier. Contrairement aux fermiers conventionnels dont la majorité du revenu proviendrait de la vente de volumes par des distributeurs, le biologique « essaie » de mettre en place une mise en marché en « respect avec la nature et en respect avec l'environnement », nous explique un maraîcher. Les contraintes semblent néanmoins nombreuses, ce qui limite cette possibilité. Quelques producteurs affirment que le biologique trouve sa place dans une mise en marché de proximité, du moins régionale, qui tient compte du concept de communauté et des conséquences environnementales liées à des circuits alimentaires à grande échelle.

Un seul répondant a soutenu que le biologique était caractérisé par des objectifs de rendements financiers plus forts, étant maintenant capable de doubler le prix de vente de son produit depuis qu'il a acquis sa certification. À ce sujet, on dénote une inquiétude quant au futur de l'agriculture biologique, qui, selon un répondant, tend vers un laxisme afin d'intégrer de nouveaux producteurs ayant des motivations essentiellement mercantiles. La conversion d'agriculteurs dont l'« esprit » est conventionnel viendrait dénaturer les fondements du biologique que sont ceux de la diversité et de la petite échelle de production, par exemple.

Mais ils ont adouci un peu la norme biologique parce qu'ils viennent juste de transférer nos normes québécoises à nos normes canadiennes, qui étaient plus

lousses. Pis là ça va permettre à des plus gros agriculteurs. Autrement dit, quelqu'un peut faire un gros gros champ de une chose en monoculture et être biologique. Alors que dans un certain sens, le biologique [dans ce cas-là], dans mon idée à moi, c'est pas quelque chose qui serait vrai. (Prop.1)

Parfois, c'est la perte de distinction entre l'agriculture biologique et l'agriculture conventionnelle qui peut donc inquiéter. L'inverse peut être vrai, puisque le biologique influence également les méthodes et les valeurs du modèle dominant. Un maraîcher se réjouit de voir se développer plusieurs pratiques agroenvironnementales qui ont d'abord été expérimentées par les agriculteurs biologiques et se répandent par la suite dans d'autres secteurs (ex. : engrais verts).

Synthèse

À l'exception des producteurs acéricoles, les producteurs interrogés soutiennent que les objectifs de l'agriculture biologique diffèrent de ceux soutenus par l'agriculture conventionnelle, et s'y opposent même. En ce sens, l'idée d'une vision holistique de la production alimentaire, ainsi que l'importance de la vision à long terme émanant du mouvement biologique sont abordées par un peu moins de la moitié des producteurs rencontrés. L'agriculture biologique est donc généralement présentée comme une activité économique à laquelle on ajoute, « en plus », des préoccupations éthiques. Le maintien d'un écosystème durable est l'objectif le plus souvent associé à l'agriculture biologique, bien qu'à des degrés divers : pour les uns présenté comme un objectif principal et pour les autres comme une préoccupation technique. Les valeurs sociales et économiques de l'agriculture biologique sont quant à elles rarement soulignées par les répondants, bien que la promotion d'une économie locale fasse partie de l'essence du biologique pour une partie des répondants.

Certes, l'agriculture reste pour la plupart un métier, et il est important d'en vivre convenablement. La rentabilité de l'entreprise n'est pas évacuée des objectifs de l'agriculture biologique, mais elle prend peu d'importance dans les discussions.

Tableau 8 : Synthèse des objectifs de l'agriculture biologique par rapport à ceux de l'agriculture conventionnelle

OBJECTIFS	OCCURRENCE n=25
Convergence (10)	
Distinctions minimales/non associées aux méthodes biologiques	5
Vivre de son travail	5
Opposition (22)	
Importance de l'environnement	15
Vision fondamentalement différente de l'agriculture biologique : holistique et temporelle	10
Importance de la santé et du bien-être animal	8
Produire de la qualité	6
Mise en marché de proximité ou alternative	5

4.1.4 La distribution par voie conventionnelle¹⁰

Au regard des réponses relatives à la mise en marché de denrées biologiques par des chaînes commerciales, on constate que la plupart des producteurs sont favorables à l'idée que le biologique emprunte les mêmes circuits de ventes que le conventionnel. D'ailleurs, un peu plus de la moitié des répondants (n=13) y voient seulement des avantages. Parmi ces avantages, plusieurs reconnaissent l'importance de rendre plus accessibles ces produits, tant du point de vue du consommateur que du producteur (n=7), pour qu'il puisse y trouver un lieu favorable à la distribution de ses produits. Certains peuvent approuver le

¹⁰ Voir la question 2.20 du questionnaire en annexe.

développement de ce genre de distribution tout en affirmant qu'il ne concorde pas avec les caractéristiques de leur entreprise ou encore avec leurs intérêts (n=5). «Je veux dire... moi c'est pas mon créneau de marché là. Mais je réponds pour l'agriculture bio plus en général, oui. [...] Moi j'irai pas là, ça m'intéresse pas personnellement. Mais y a pas de raisons pourquoi quelqu'un d'autre serait pas intéressé par ça.» (Prop.10)

Des producteurs faisant usage de commercialisation directe et locale font ainsi preuve de réalisme. Tout en pratiquant des canaux de distribution alternatifs qui correspondent à leurs valeurs et intérêts, ils reconnaissent la marginalité de leurs pratiques et se montrent ouverts à la commercialisation conventionnelle. Selon eux, les pratiques en circuits courts demandent des prédispositions particulières de la part de leurs principaux participants, les consommateurs et les producteurs. Les premiers doivent être conscientisés, flexibles et disponibles, tandis que les seconds doivent avoir le désir d'entrer en contact avec leur communauté et détenir certaines habiletés sociales :

Bin c'est une façon de faire. Y a certains producteurs maraîchers, agricoles, peu importe, qui ont pas nécessairement la fibre sociale et le désir de rentrer en contact avec des gens via fermier de famille ou via... Pis y ont peut-être pas non plus une grosse force à la mise en marché non plus. Le côté promotion, pour faire ce qu'on fait comme fermier de famille, faut vraiment avoir des compétences dans à peu près tous les domaines. (Prop.14)

La mise en marché de produits biologiques par le biais des supermarchés devient donc une manière de rejoindre la majorité de la population qui utilise ces surfaces commerciales pour faire ses achats. En fait, cette intégration dans ces réseaux de distribution peut être vue positivement du fait qu'elle permet de faire le pont entre l'agriculture biologique et une population qui a des habitudes de consommation plus standard. Elle devient une vitrine pour le biologique et une méthode de conscientisation de la population.

Au moins, tu peux commencer par te conscientiser à manger bio au supermarché. Mais un moment donné ça devient une habitude, pis tu finis par te rendre dans des petites places, pis à prendre le goût à t'arrêter. Dans le fond, c'est de l'éducation en même temps. T'sais si y en n'a pas du tout dans les grandes surfaces. Les gens catchent jamais qu'ils peuvent avoir accès à du bio ailleurs. (Prop.25)

Pour un répondant, la mise en marché dans les grandes surfaces ne correspond pas à ses valeurs, mais il dit l'accepter par résignation et par réalisme :

Je pense qu'on doit développer plus l'agriculture de proximité, mais à quelque part on sait que c'est un idéal, pis qu'on est obligé de miser sur les marchés [...] Dans ma vision écologique, plus ou moins t'sais. Mais dans la réalité, oui, on a comme pas le choix. Comme y dit: nécessité fait loi. C'est peut-être ça, on n'a pas le choix vraiment. (Prop.11)

Deux répondants sont favorables à ce genre de mise en marché puisqu'elle permettrait selon eux une plus grande consommation des produits provenant du Québec. Ces producteurs font face à une faible demande sur le territoire provincial et croient qu'une plus grande ouverture de la part des supermarchés permettrait d'écouler leurs produits céréaliers et acéricoles de manière plus régionale. La création de sections spécialisées dans les supermarchés trouve appui chez certains producteurs, puisqu'elle permettrait pour le consommateur de distinguer les produits biologiques et de les mettre en valeur. Cette proposition montre généralement une recherche de spécificité qui se situerait en aval : « On devrait avoir un espace spécifique. Dans les supermarchés, y ont des espaces biologiques pis non biologiques, le sirop d'érable devrait se retrouver là-dedans. Ça démontre au consommateur qu'il y a une différence entre le sirop conventionnel et le sirop biologique. » (Prop.21).

Reste qu'environ le tiers des producteurs (n=10) se disent mitigés ou éprouvent certaines réserves, tout en croyant que les grandes surfaces doivent jouer un rôle dans la distribution d'aliments biologiques. Deux producteurs n'y voient que des désavantages. Ce sont généralement la structure et les manières de procéder des supermarchés qui laissent

peu d'espoir aux producteurs. D'abord, il y a une forte contradiction entre le volume exigé par ces marchés et la qualité produite par les biologiques. Les supermarchés demandent des volumes qui mettraient en péril les qualités mises de l'avant par le biologique.

On s'est toujours dit qu'une production dans le bio se devait d'avoir une limite pour avoir un bon contrôle de tout. Jusqu'où on doit aller. Fait que dans le supermarché ça prend quelque chose de « *at large* » aussi pour pouvoir aller fournir les produits. Plus c'est gros, pis plus c'est dur à surveiller aussi. (Prop.16)

Comme le fait valoir un producteur céréalier : « Tu peux pas en même temps être bon pis vendre local, pis vendre en gros volume » (Prop.4). Selon lui, si l'on retrouve une quantité infime de produits biologiques en magasin, ce n'est pas par manque de volonté, mais bien par manque de capacité. Les producteurs biologiques ne peuvent répondre à la fois aux critères de qualité et aux prix exigés sur le marché conventionnel, à moins justement d'adopter des méthodes productivistes des grands producteurs. On se retrouve donc aux prises avec un deuxième problème, celui de la concurrence déloyale entre des fermes familiales biologiques et les industries agroalimentaires biologiques. Ces dernières jouiraient d'un certain laxisme réglementaire tout en ayant des conditions productives avantageuses, notamment en s'établissant dans les pays du sud. On déplore donc qu'une augmentation des ventes biologiques en supermarché équivaut à une perte de proximité avec les producteurs biologiques.

Enfin, plusieurs barrières structurelles font croire aux producteurs biologiques que les supermarchés ne constituent pas nécessairement la voie d'avenir en termes de mise en marché. Les supermarchés ont l'habitude de traiter avec des grossistes et non des producteurs, et les étapes à suivre afin de mettre son produit sur leurs tablettes sont fort laborieuses.

Oui, mais le problème c'est comment cette structure-là est organisée. Le problème est toute là. C'est le listing de ces chaînes-là qui est... dans certaines chaînes c'est 95% du stock qui est déjà listé. Pis si t'es listé, c'est une chose, pis si t'es délisté, t'es dans [la] marde pour vrai! (Prop.7)

Le modèle d'approvisionnement des grandes chaînes n'est tout simplement pas adapté au type de production et à la flexibilité nécessaire de certains producteurs biologiques. Des agriculteurs (n=3) font d'ailleurs remarquer que cette capacité à vendre dans les supermarchés dépend fortement de la nature du produit commercialisé. Néanmoins, on déplore le manque d'ouverture dont font preuve les principales chaînes présentes au Québec. Le désintérêt et l'arrogance des supermarchés ont poussé deux producteurs à délaisser au fil des ans ce type de mise en marché. Ces grands détaillants accorderaient peu d'importance aux producteurs biologiques locaux et n'éprouveraient aucun remords à s'en défaire au premier prétexte.

Les grandes surfaces utilisent toutes les tactiques imaginaires pour décourager le p'tit, pour pouvoir ensuite, dire «Nous on est ouvert, mais c'est les petits qui veulent pas venir». Parce que pour être politiquement correct, ben ils sont obligés, mais pour s'évader du politiquement correct, ils mettent les conditions tellement difficiles, ou des barrages imaginaires si on peut dire. (Prop.17)

C'est donc dire qu'un rapport de force inégal existe entre les producteurs et les supermarchés, ce qui rend d'autant plus vulnérables les fermes biologiques : « Les supermarchés c'est le volume et à leurs conditions. Ils te contrôlent à l'heure et à la minute près. La journée que ça fait leur affaire, pis la journée que ça fait plus leur affaire, à qui tu vends ? » (Prop.23). D'ailleurs, en se basant sur ses expériences antécédentes, ce même producteur fait part d'une relation entre la taille d'un supermarché et l'intérêt qu'il porte aux petits producteurs. Moins un détaillant est indépendant, moins les relations ont tendance à être bonnes avec les producteurs régionaux.

Aux yeux de nombreux producteurs biologiques, les canaux de distribution conventionnels sont loin d'être idéaux, du moins dans leur forme actuelle. D'une part, il n'est pas souhaitable de miser « seulement » sur ce type de mise en marché, et d'autre part, ce type de commercialisation devrait s'opérer sous certaines conditions (n=5). On exige des supermarchés qu'ils soient plus flexibles par rapport à l'offre réelle des producteurs, qui

fluctue dans le temps; qu'ils soient davantage à l'écoute des besoins des producteurs; et qu'ils prennent en considération les ressources locales : « La commercialisation plus large, dans les supermarchés par exemple, ce serait seulement dans la condition qu'ils seraient capables de localiser leur marché. L'utilisation des ressources locales, de façon locale, à ce niveau-là! » (Prop.1). De plus, d'autres producteurs (n=3) soulignent que l'unique option viable afin d'intégrer les grandes chaînes est celle du regroupement entre producteurs.

Synthèse

Les producteurs interrogés présentent généralement une attitude d'ouverture envers les canaux de distribution conventionnels. En fait, plus de la moitié des répondants ont exprimé des arguments exclusivement favorables à la mise en valeur de ce type de distribution, faisant valoir l'importance de rendre plus accessibles les denrées biologiques sur les tablettes des supermarchés.

Faisant preuve de réalisme ou se montrant en faveur d'une pluralité des méthodes de mise en marché, des producteurs croient qu'il est nécessaire de développer ces canaux de distribution conventionnels, sans toutefois y voir un potentiel pour leur propre entreprise. De la même façon, le désir d'assister à l'introduction d'une plus grande offre de produits biologiques dans les supermarchés est paradoxalement accompagné de critiques quant aux règles de jeu actuelles de ces grands distributeurs. On souligne généralement les obstacles structurels et organisationnels qui empêchent les producteurs biologiques régionaux de commercialiser chez ces détaillants, ceux-ci favorisant plutôt des produits biologiques importés en grand volume.

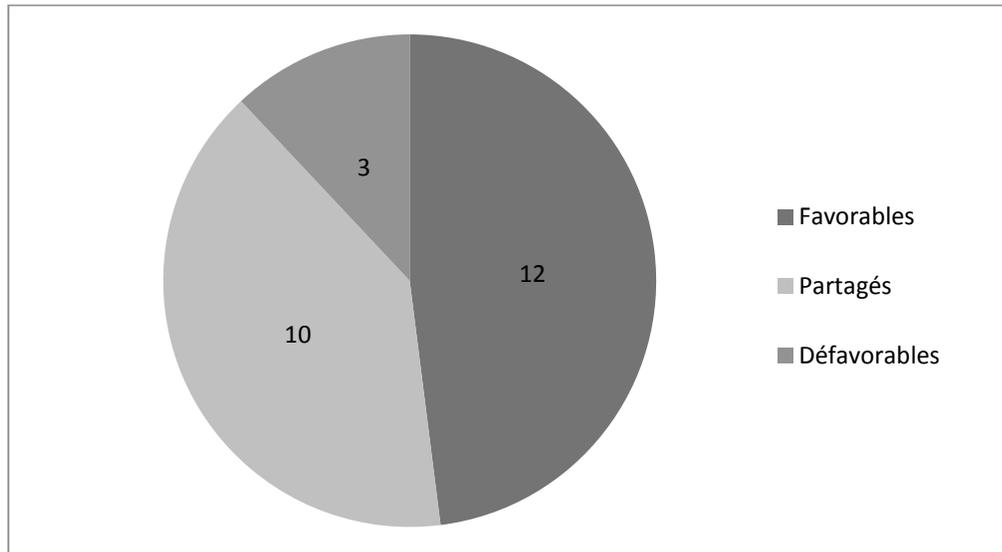


Figure 4 : Positions relatives à la distribution des denrées biologiques par des canaux conventionnels (supermarchés)

4.1.5 Entre une vision pragmatique et une vision puriste de l'agriculture biologique¹¹

Afin de distinguer les différentes manières de concevoir l'agriculture biologique, il a été demandé aux répondants de se positionner quant aux futures avenues que devrait prendre ce type de production alimentaire. Six thèmes ont été abordés en ce sens, basés sur les visions pragmatiques et puristes traités par Morgan et Murdoch (2000) : l'augmentation de la productivité, l'économie locale, l'exportation, la production d'aliments de spécialité, la rencontre entre le producteur et le consommateur, et l'introduction d'organismes génétiquement modifiés (OGM). Les réponses pour chacun de ces thèmes ont été pondérées en fonction de ces deux perspectives, où « 1 » représente la position la plus pragmatique, et donc une vision de l'agriculture biologique qui s'accommode des pratiques de l'agriculture productiviste, et où « 5 » traduit une opinion très puriste, qui situe l'agriculture biologique en opposition nette par rapport au modèle agricole dominant. La sommation des six thèmes

permet l'obtention d'un score global pour chaque répondant variant de 5 à 30. On constate qu'une majorité (n=16) de producteurs sont attachés au caractère alternatif du secteur biologique, avec des scores se situant entre 20 et 25. Sept répondants se voient accorder plus de 25 points et deux seulement se retrouvent sous la barre des 20 points.

Tableau 9 : Scores globaux obtenues concernant les visions sur le futur de l'agriculture biologique

Scores globaux	Nombre de producteurs
moins de 20	2
de 20 à 25	16
plus de 25	7

L'analyse des résultats obtenus selon les thèmes (Tableau 9) permet en outre une meilleure compréhension des tendances lourdes. D'abord, la relative opposition face au modèle agricole dominant observée ci-haut peut être attribuée à une conviction forte et quasi unanime chez les répondants contre les OGM, ainsi qu'à un soutien aux relations commerciales à petite échelle. En effet, un seul répondant s'est exprimé en défaveur d'une agriculture biologique qui s'intègre de manière plus accrue dans l'économie locale et la valorisation de la relation entre producteur et consommateur. Par ailleurs, on retrouve davantage de producteurs en accord avec le développement de produits biologiques « distinctifs » que le contraire. Quant aux tendances plus pragmatiques chez les producteurs biologiques, elles se traduisent par la recherche d'un gain en productivité ainsi que par une volonté d'expansion du biologique sur les marchés internationaux. Toutefois, c'est à propos de l'exportation des denrées biologiques que les avis sont les plus partagés, avec des producteurs qui s'y opposent vigoureusement et d'autres qui y voient un avenir prometteur. De plus, aux yeux de plusieurs producteurs (n=8), la distribution des produits biologiques

¹¹ Voir la question 2.19 du questionnaire en annexe.

peut prendre de l'ampleur autant à l'échelle locale qu'à l'échelle internationale, sans pour autant qu'il y ait contradiction.

Tableau 10 : Résultats sur les orientations de l'agriculture biologique, selon les thèmes abordés

Indicateurs (n=25)	Moyenne sur 5	Écart-type
OGM	4,88	0,43
Relation producteur/ consommateur	4,6	0,71
Économie locale	4,4	0,95
Produits de spécialité	4	0,95
Exportation	2,6	1,58
Productivité	2	0,84

4.1.6 Solidarité entre les producteurs biologiques¹²

Suivant l'hypothèse que l'existence d'une synergie entre les producteurs biologiques d'un même territoire favorise la création de canaux de distribution alternatifs de proximité, nous avons demandé aux agriculteurs, dans un premier temps, de qualifier les relations entretenues entre ceux-ci. Les résultats suggèrent des appréciations assez partagées, qui vont d'une solidarité très faible à très forte, bien qu'on discerne une tendance à la coopération entre les producteurs biologiques. En effet, plus de la moitié des répondants (n=14) affirme assister à une forte ou très forte solidarité dans le milieu entre des biologiques, tandis que cinq producteurs jugent cette solidarité faible ou très faible et six autres la jugent moyenne (Figure 5).

¹² Voir la question 3.18 du questionnaire en annexe.

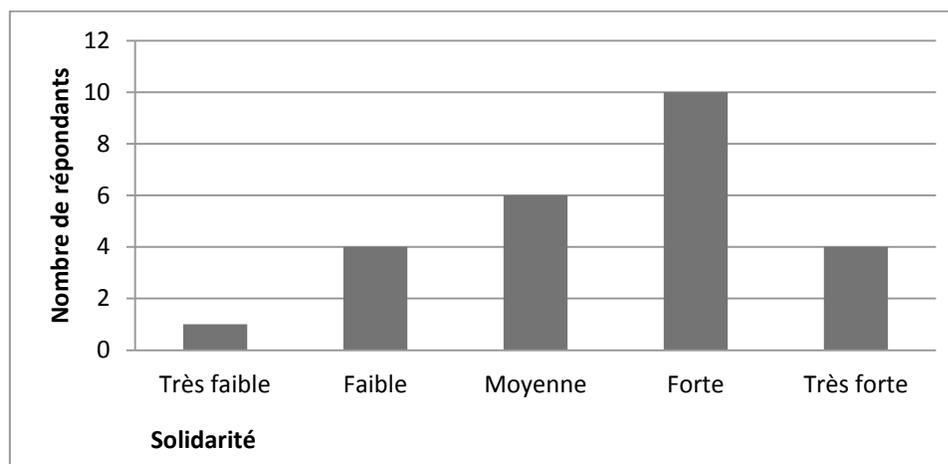


Figure 5 : Solidarité vécue entre les producteurs biologiques

En ce qui concerne les premiers, cette forte solidarité serait alimentée par la taille réduite du secteur et l'importance des lieux de rencontre, facilitant la mise en relation des agriculteurs biologiques à long terme (n=9). Des regroupements, tels que les rencontres d'Équiterre, les associations biologiques (ex. : Bio de l'est, Agrobio), les coopératives d'utilisation de matériel agricole (CUMA) et même les clubs d'encadrement technique acéricoles¹³, rendent plus aisé le partage de conseils entre les agriculteurs biologiques vivant des réalités semblables. Selon un des producteurs acéricoles, l'absence de tels lieux de rencontre contribuerait même à la faible solidarité entre biologiques dans certaines régions : « Ça dépend aussi un peu de la région où que t'es. Y a des régions où qu'y a beaucoup de cabanes à sucre autour, qui sont encadrées autour d'un club d'encadrement. D'après moi ce serait moins pire. Pis ici y en n'a pas [de club d'encadrement] » (Prop.22).

Bien qu'il soit parfois difficile de départager la solidarité de type « bon voisinage » de celle relevant directement des affinités entre les biologiques, certains répondants, pour la plupart des producteurs ayant pratiqué auparavant l'agriculture conventionnelle (n=5), soulignent l'existence d'une solidarité propre au milieu biologique. Le secteur biologique

¹³ Les clubs d'encadrement offrent des services à tous les types de productions acéricoles, mais selon les acériculteurs interrogés ils constituent un point de rencontre important pour les biologiques.

serait d'abord caractérisé par une moins grande importance accordée à la performance et à la compétition en matière de productivité entre fermes, ce qui laisse place à l'entraide et à la communication. Dans ce contexte favorable, la solidarité prend fréquemment la forme de conseils techniques entre agriculteurs (n=9) :

Si je compare la solidarité qu'on avait avant d'être bio, c'est un petit peu meilleur quand même. Ouais ouais, c'est meilleur. [...] Entre conventionnels, y a toujours une petite compétition. [...] Une compétition de rendement, de production de lait, d'équipement. Dans le bio y a pas ça, c'est beaucoup plus simple. Personne veut avoir la grosse moyenne. Ça s'échange plus des trucs de façon de faire. Plus ouvert, plus d'ouverture. (Prop.12)

La solidarité entre les agriculteurs biologiques peut ainsi être attribuée en partie à une prévalence de l'entraide sur la compétition (n=6). Selon certains, la compétition agressive serait étrangère au milieu biologique notamment parce que l'offre en produits biologiques ne répond pas à la demande qui est en constante augmentation. De plus, quand l'objectif de l'agriculteur n'est pas de prendre de l'expansion, les fermes concurrentes peuvent être plutôt conçues comme des vecteurs de production alimentaire écologique, ce qui est positif pour le développement de toutes les entreprises :

Ma conviction profonde, c'est plus qu'il va y avoir de monde pour faire de la promotion pour le bio, plus qu'il va avoir de légumes accessibles et locaux, et plus que les gens vont avoir ce réflexe-là tout le temps. Fait que le fait qu'il y ait d'autres producteurs bios, d'après moi ça m'aide. (Prop.14)

De plus, il peut y avoir une tendance à la coopération liée à la taille généralement réduite des fermes. La vulnérabilité de chacun forgerait une culture de collaboration : « [Il faut] faire attention à l'autre, parce qu'on n'est pas assez gros chacun pour être tous autonomes. » (Prop.4). Sur les territoires à faible densité de population, où le marché est plus réduit et pourrait mener à la compétition, des agriculteurs préfèrent conserver de bonnes relations avec les autres fermes et planifient leur mise en marché en complémentarité avec les biologiques du même milieu (n=3). Ce peut être par un respect

tacite des territoires couverts par chacun, ou encore par l'utilisation de créneaux différenciés :

[À] la base, on était trois producteurs maraîchers dans la Matapédia, pis on s'est arrangé pour avoir chacun ses créneaux. Y en a un qui faisait plus des légumes en gros pour l'épicerie, on était deux à faire des paniers, mais chacun sur un territoire différent. Pis au marché public on s'arrangeait pour avoir nos spécialités. Y en a un qui faisait surtout des légumes qui étaient demandés en très grosses quantités, pis nous on faisait surtout des spécialités, des choses que les gens ne retrouvent pas ailleurs, ne retrouvent pas à l'épicerie. Pis on [ne] se pilait pas sur les pieds, on s'arrangeait pour que nos prix [ne] soient pas trop défavorisant pour les autres. (Prop.14)

Lorsque les agriculteurs biologiques sont solidaires, les échanges commerciaux et les échanges de services peuvent donc s'en voir affectés positivement. Des producteurs (n=4) font par exemple part d'ententes, telles que des trocs de services ou des partages de machinerie, rendus possibles grâce à cette solidarité. D'ailleurs, ce genre de pratique ne peut généralement se faire qu'entre biologiques, sans quoi les producteurs seraient exposés à la contamination de leurs champs. En matière d'approvisionnement, il peut arriver (n=3) qu'une collaboration s'installe et que des agriculteurs fassent des commandes collectives, économisant ainsi temps et argent. Soulignons aussi un élément omniprésent dans la dynamique des productions biologiques : la marginalité des intrants et des produits biologiques. Les producteurs ont conscience de cette rareté (n=8), ce qui les incite à être solidaires lorsque vient le temps de pratiquer des échanges commerciaux avec leurs pairs. En ce sens, les producteurs gagnent à s'intégrer à un réseau biologique dans leur région et à nourrir ces relations afin de faire face aux aléas qui pourraient survenir : [Les éleveurs], y peuvent toujours avoir besoin d'un autre pour compléter, parce que si t'as besoin de foin, tu veux avoir du foin bio, c'est compliqué si t'es pas chum avec le gars pas bin bin loin de chez vous » (Prop.4). Ce genre de réseau informel réduit les risques en matière d'alimentation animale chez les éleveurs, alors que chez les maraîchers, il assure une production suffisante afin de remplir les paniers en ASC. La ligne peut être bien mince entre la relation d'affaires et la relation amicale, néanmoins, ces échanges commerciaux entre producteurs sont

fréquemment associés à une logique d'entraide mutuelle plutôt que dans une logique de rentabilité, ces échanges ne concordant pas toujours aux besoins soit du vendeur, soit de l'acheteur (n=4) :

J'ai un chum à Saint-Gilbert, [...] il me dit qu'il lui manquerait du foin un peu. J'ai regardé mes affaires, pis bon, je [ne] suis pas sûr d'en avoir assez. Mais je me suis dit, lui y en a besoin, c'est sûr. Regarde, on s'en cherchera au printemps les deux au pire. [...] Y en aura jusqu'au printemps au moins. Sinon j'y aurais dit « fuck, va en trouver ailleurs ». Ça aurait été facile de lui dire : « regarde, l'autre bord dans Lotbinière y en a. *Call* la van, ça va te couter 50\$ la balle. Tu vas n'avoir. » (Prop.7)

Quand vient le temps de planifier la mise en marché de sa production, une forte solidarité peut également constituer un atout important. D'abord, elle permet la constitution de coopératives de producteurs ou de regroupements sectoriels, voués généralement à assurer un pouvoir de négociation aux agriculteurs sur le marché (n=4), on pense entre autres aux conventions régissant la production laitière ou encore aux coopératives de distribution céréalière comme Agrobio. Les liens existants entre les producteurs biologiques peuvent néanmoins être mis à profit à une échelle plus régionale et dans une perspective de circuits courts. D'une part, dans le but de diversifier l'offre de produits livrée à leur clientèle, des producteurs vont mettre en commun leur production, et dans plusieurs cas, le partenariat avec d'autres biologiques est nécessaire afin d'assurer la cohérence de la mise en marché :

Parce que moi dans mes points de chute, [...] je veux offrir le plus possible à mes clients, pour qu'ils apprécient mon point de chute dans le fond. Je leur offre du fromage, je leur offre du café, je leur offre des tisanes. Mais c'est sûr que j'arriverai pas avec des fromages en grain avec des substances laitières modifiées. [...] Parce que mon point de chute, c'est un point de chute qui est bio. (Prop.25)

Selon un maraîcher, l'idée de partager des paniers ASC entre quelques producteurs reste à développer et permettrait d'alléger la pression ressentie par les producteurs, en plus de constituer une stratégie intéressante afin d'éviter d'entrer en compétition les uns avec les

autres. Enfin, les marchés publics et les marchés de solidarité présents sur les deux territoires étudiés constituent également une forme de concrétisation de cette solidarité entre producteurs biologiques. Tout en reconnaissant qu'ils n'y sont pas exclusifs, puisque les critères de vente dans ces marchés relèvent généralement de la proximité de la production et de la nature artisanale des produits, les biologiques y joueraient néanmoins un rôle d'importance. Des producteurs observent en effet qu'une forte proportion des biologiques participent à la fondation de ce genre d'initiative, dans certains cas équivalant à plus de la moitié des producteurs présents.

La solidarité entre les biologiques ne fait par contre pas l'unanimité chez les agriculteurs interrogés. On attribue ce manque de solidarité, particulièrement dans le secteur acéricole, à une attitude de fermeture et à une grande valeur accordée à la performance. Ces producteurs (n=5) accusent la compétition entre producteurs de miner les possibilités d'entraide : « Ce qui arrive en acériculture, c'est que tout le monde se jalouse de tout le monde. Tout le monde fait le meilleur sirop, pis tout le monde... Tout le monde se compare, pis tout le monde est meilleur » (Prop.21). Pour la majorité de ces agriculteurs, ce manque d'ouverture nuit surtout au partage de connaissances techniques. Mais selon un producteur de céréales, cet individualisme a rendu difficile son intégration dans le marché biologique. Faute de communication et d'entraide avec les fermes déjà établies, des agriculteurs nouvellement convertis peuvent éprouver des difficultés à se constituer un réseau de fournisseurs et d'acheteurs.

En acériculture, comme les décisions de mise en marché sont prises par l'ensemble des producteurs au sein de la fédération, la coopération et la discussion se font sans distinction majeure entre les biologiques et les conventionnels. De plus, un acériculteur fait remarquer que le manque de temps et l'intensité du labeur ne favorisent pas une communication régulière avec les autres producteurs biologiques : « Le problème qui arrive, c'est qu'on est chacun chez nous dans le temps des sucres. Quand on a du temps de

lousse, on [ne] court pas aller jaser avec le voisin. On part pour aller se coucher! Pis après les sucres on est assez écoeuré qu'on n'en parle pas! » (Prop.2).

Si la perte de solidarité et le manque d'entraide apparaissent comme des caractéristiques de notre société moderne pour les uns, pour les autres, l'incapacité à faire front commun serait une caractéristique propre aux producteurs biologiques. En référence aux regroupements syndicaux, un producteur déplore les conflits sectaires, souvent liés à des positions politiques tranchées, qui empêchent de donner une voix forte aux producteurs maraîchers biologiques. Cette forte tension dans les opinions politiques trouve écho chez un autre producteur. Celui-ci est réticent à développer des liens avec les producteurs biologiques qu'il côtoie en raison des divergences de vision. Il accuse entre autres ceux-ci d'avoir conservé une « mentalité conventionnelle » : « Bin moi, me regrouper pour aller vendre chez IGA, chez GP. Non. Aller faire de la masse, non. Moi j'aimais pas ça. Moi je le ferai pas » (Prop.20). Ce même producteur a donc sacrifié ces relations sectorielles au profit de sa propre mise en marché adaptée à une production plus spécialisée. Enfin, la peur de perdre son propre marché encouragerait la culture du chacun pour soi dans certains secteurs, ce que déplore deux producteurs.

Il peut être difficile de se positionner sur l'intensité de la solidarité entre les biologiques lorsque l'effectif de ce type de ferme est trop faible sur un territoire. Des producteurs des territoires éloignés (n=4) sentent en effet être isolés dans leur réalité d'agriculteurs biologiques. Dans certains cas, en plus de limiter le partage de connaissances techniques, cet isolement rend difficile la possibilité d'échanges commerciaux :

C'est sûr que nous on dit ça parce que... comme les producteurs laitiers sont tous collés un sur l'autre. Nous on est tout seul un peu [...] C'est sûr que ce serait bon. Si on était une dizaine de plus en région, ce serait plus facile de faire des échanges, là ce serait facile là. Acheter de la machinerie ensemble, le bétail, la paille. Une année t'en a plus une année moins, ça ça serait le meilleur monde. (Prop.20)

La dispersion des producteurs biologiques sur le territoire rend difficile l'achat d'intrants en groupe selon un maraîcher.

Synthèse

Lorsqu'on aborde la question des relations entre producteurs biologiques, les répondants sont plus nombreux à parler de solidarité et de coopération que le contraire. En effet, une majorité des producteurs interrogés sont d'avis qu'il existe une solidarité forte ou très forte dans ce type de production. Ce climat favorable entre producteurs s'expliquerait d'abord par la présence de lieux de rencontre spécifiques aux biologiques et par la fréquence des interactions entre les membres de ce secteur encore émergent au Québec. Non seulement le nombre peu élevé de fermes biologiques sur le territoire québécois favorise l'intérêt que chacun porte à ses pairs, mais la marginalité de ce secteur rend la coopération d'autant plus essentielle du fait que la rareté des fournisseurs biologiques incite les producteurs à multiplier les bonnes relations. Par contre, ces relations ne sont pas seulement basées sur des intérêts commerciaux, et plusieurs répondants ont souligné comment la compétition et la performance cèdent souvent la place à la coopération entre producteurs d'un même secteur. La solidarité entre les agriculteurs biologiques a comme principale conséquence la mise en place d'un climat d'entraide d'ordre technique et matériel, mais parfois cette coopération est favorable à la mise en marché de produits de certains producteurs.

En ce qui concerne les solidarités faible ou très faible, elles découlent généralement d'une culture où la compétition et la performance sont exacerbées. L'individualité prévaut et chacun tente de faire mieux que l'autre. Parfois, ce n'est pas la nature des relations qui est déplorée, mais carrément l'absence de relations, puisqu'à leur connaissance ils sont les seuls producteurs biologiques de leur secteur dans la région.

Tableau 11 : Solidarité entre producteurs biologiques

SOLIDARITÉ		OCCURRENCE n=25
Forte – Très forte (14)		
Causes	Lieux de rencontres et fréquences des interactions	9
	Solidarité plus forte qu'entre conventionnels	8
	Rapports peu compétitifs entre producteurs ou demande trop forte	6
	Rareté des intrants rend nécessaire le développement de relations	4
Effets	Entraide technique	10
	Favorise la mise en marché régionale	5
	Favorise les regroupements de producteurs à l'échelle provinciale	4
	Stratégies tacites de complémentarité entre producteurs	4
Moyenne – Faible – Très faible (11)		
Causes	Importance accordée à la performance et la compétition	5
	Isolement territorial des producteurs	4
	Tension sur les visions du biologique	2
Effets	Sans effets sur la commercialisation	6
	Freins à la commercialisation ou à l'organisation de la mise en marché	5

4.2 LOCALISATION DES INTRANTS

D'où proviennent les ressources utilisées par les producteurs biologiques ? Privilégient-ils une approche de proximité ou s'en remettent-ils plutôt à un approvisionnement dispersé ? Cette section présente les résultats qui aideront à répondre à ces questions, en plus de présenter les motivations qui expliquent ces différentes attitudes.

4.2.1 Produire soi-même¹⁴

Exception faite de quatre producteurs acéricoles, tous les participants de l'enquête produisaient au moins en partie un intrant nécessaire à la culture ou à l'élevage. Au regard des résultats récoltés, il appert que certaines ressources sont plus communément produites par les agriculteurs eux-mêmes (Figure 6). On constate que la majorité des producteurs (67 %) ayant recours à des semences les sélectionnent et les produisent en partie eux-mêmes. Il en va de même pour les plants (83 %), les amendements et les engrais (53 %), le bétail (77 %), l'alimentation (85 %) et la litière pour animal (77 %). Dans une moindre mesure, 38 % des producteurs cultivent leur propre paillis, et 13 % produisent les ressources nécessaires à la construction. Quant aux producteurs-transformateurs, en moyenne 85 % des ingrédients nécessaires à la préparation sont produits directement sur la ferme. La transformation d'aliments devient donc partie prenante des activités de la ferme, entre autres pour gérer les surplus de production.

¹⁴ Voir les questions 3.1 et 3.3 du questionnaire en annexe.

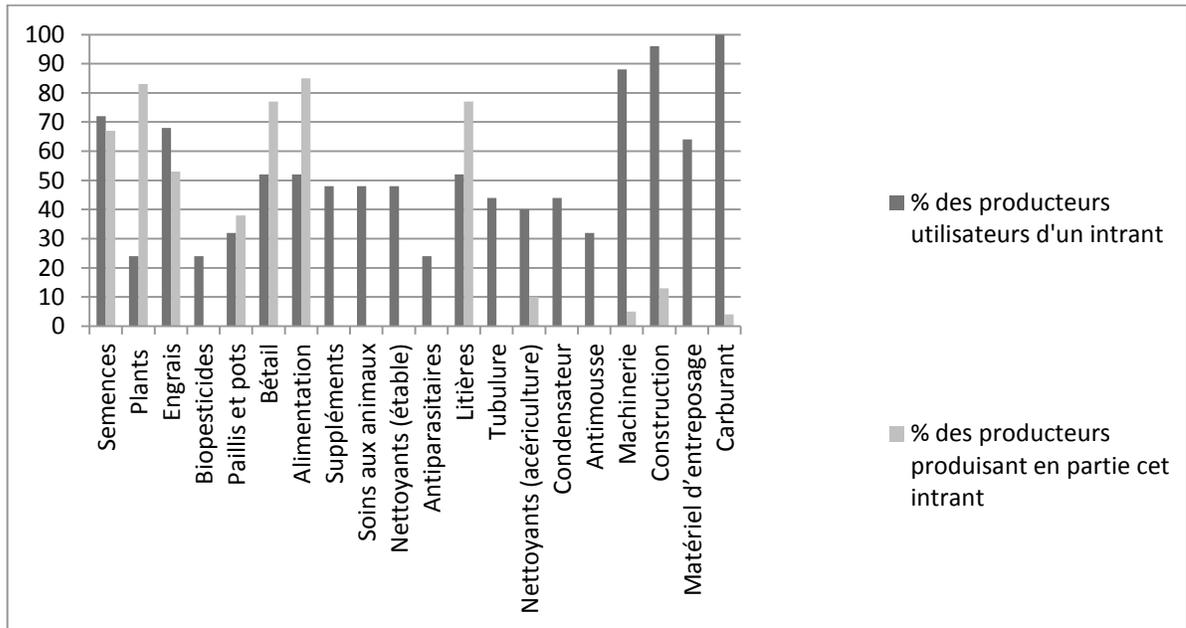


Figure 6 : Proportion des agriculteurs utilisateurs et producteurs de certains intrants

Dans plusieurs cas ($n=7$), la production d'intrants sur la ferme s'intègre dans le cycle « normal » de production de l'agriculteur, pensons entre autres à la reproduction des bêtes et la production fourragère pour l'éleveur, ou encore la production de plants pour le maraîcher. Elle s'insère dans une volonté de maximiser l'usage des ressources disponibles sur la ferme et répond à une logique pragmatique : « Bin on l'a sur place. On a la matière. Faut la récupérer sinon, [elle] est perdue! » (Prop.26). Ce peut être également par commodité et par souci d'une bonne gestion des productions de l'entreprise.

On achète nos plants de fraises au dehors, mais à part de ça on achète nos semences pis on part nos plants dans tout. L'avantage, je sais pas quoi répondre. Y a tu quelqu'un qui est capable de produire 500 000 plants réparties sur 14 semaines à l'année prêts à planter dans le champ ? [rire] Toutes les fermes font ça dans le domaine maraîcher! (Prop.10)

Lorsque la ressource est rare et dispendieuse sur le marché, le choix de la produire soi-même peut devenir un sérieux argument financier puisqu'elle réduit les coûts de production de plusieurs entrepreneurs agricoles (n=12). C'est particulièrement le cas des intrants certifiés biologiques (semences, alimentation, paille), qui peuvent atteindre des prix que peuvent difficilement s'offrir les producteurs. De plus, la disponibilité de ces ressources biologiques est d'une telle précarité que les produire soi-même peut constituer une stratégie afin de s'assurer un approvisionnement minimal. Ainsi, des producteurs choisissent d'augmenter leur production d'intrants afin de réduire leur dépendance des principaux fournisseurs, jugeant que celle-ci peut parfois se révéler risquée.

Ce qui arrive, la façon de procéder, nous notre fournisseur c'est surtout la coop. Quand c'est le temps de trouver de la semence, on lui dit, trouve-nous de la semence bio, pis une fois sur deux, la récolte est pas classée pour la semence. [...]. Mais on le sait pas d'avance, on le sait rien qu'au mois de janvier-février quand on est pus capable de trouver de la semence bio. (Prop.13)

Au-delà des intrants biologiques, produire le nécessaire à sa production peut être interprété comme une activité facilitante doublée d'une vision économique de substitution des intrants: « En fait, qu'est-ce qu'on peut faire ici, on le fait ici tout simplement. C'est pour se sauver du trouble aussi. On pourrait dire que ça va être financier, comme je dis. Là on a nos animaux, on fait notre production de compost. C'est financier aussi, parce que ça nous coûterait cher à l'acheter [...]. (Prop.1)

La substitution des intrants par des produits de la ferme et l'équilibre entre les différentes productions sur l'exploitation répondent ainsi à une recherche d'équilibre financier. Selon un des répondants, cette réduction des apports extérieurs pour atteindre l'équilibre serait même ce qui fait défaut au conventionnel, et qui, à l'opposé, caractériserait les petites entreprises biologiques. Par ailleurs, cette production d'intrants est associée par deux producteurs à une capacité et une volonté de diversification des activités productives de la ferme, souvent elle-même liée à la petite échelle de production : « Mais comme je dis, ça va toujours avec la dimension de la ferme. Que ça soit n'importe quoi, la

mécanique... t'essaies de faire toi-même. Quand t'as une grosse ferme, tu peux pas faire tout toi-même, t'as pas le choix. » (Prop.11) À ce titre, la production de semences peut se faire dans un contexte de production bien particulier. Seuls les producteurs qui ne peuvent bénéficier de l'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) ont la possibilité de produire eux-mêmes leurs semences et ainsi réduire leurs coûts de production. L'absence de soutien institutionnel dans plusieurs secteurs agricoles atypiques pousserait donc certains producteurs à chercher d'autres avenues économiques avantageuses, notamment celle d'une plus grande autonomie sur la ferme.

Bien que l'autonomisation de la production soit fréquemment liée à un objectif de rentabilité et d'équilibre budgétaire, elle n'est pas pour autant dépourvue de sens, de valeur et d'une idéologie particulière. Comme en témoigne un producteur maraîcher, produire de ses propres mains les ressources nécessaires au bon fonctionnement de la ferme peut être source de fierté. L'autonomie qui s'en dégage peut également faire partie d'une vision qui va au-delà des objectifs entrepreneuriaux et professionnels et qui embrasse des aspirations personnelles dans la sphère domestique. Produire ses semences, faire soi-même la reproduction des animaux, produire son propre compost, par exemple, s'intègre positivement dans le quotidien des producteurs : « Mais l'idée de base... la première idée pourquoi, qui fait qu'on fait notre compost... la première pensée ce n'était pas financière nécessairement. C'était pour le plaisir [...], c'est relié au mode de vie. » (Prop.1). S'enchevêtrent alors une certaine vision de l'agriculture, qui se veut davantage autosuffisante, et les aménités positives qu'apporte ce modèle agricole diversifié. En ce sens, l'autosuffisance sur la ferme peut devenir un des objectifs principaux qui explique que certains pratiquent ce métier (n=6). Tantôt présentée comme une « mentalité » ou une manière de faire de l'agriculture différemment, l'autosuffisance inspire tout autant un idéal écologique et un mode de vie d'un avenir sans pétrole, comme en témoignent deux producteurs :

Pis quand tu le fais toi-même, dans une petite dimension, je vois pas l'avantage à aller le chercher ailleurs. Pis ça aussi ça va avec la vision écologique là t'sais, plus

tu peux produire proche... tu peux pas être plus proche que sur la ferme. L'objectif c'est de produire le plus possible de produire sur la ferme. (Prop.11)

Je pense que pour l'instant y a beaucoup de choses qui sont à faible coût, parce que dans le système économique on pense encore que le pétrole est facilement accessible. Pis qu'il vaut pas cher, mais c'est sûr que ça va aller en augmentant. Et puis, dans mon concept, une ferme doit avoir le moins d'intrants possibles. Et puis ce qu'elle vend, c'est l'énergie du soleil qui a été transformée. La façon que je vois l'agriculture, il faut que ce qu'on vende soit un pur profit, qu'il y ait pas plein plein de dépenses associées à ça. (Prop.14)

L'autosuffisance agricole tend également à s'intégrer à un désir de transformation du paysage rural, un moyen d'insuffler un renouveau tant social qu'économique qui s'appuierait sur une plus grande autonomie alimentaire. Elle s'inscrit dans ce cas dans une approche utopique où le territoire et l'autonomie sont la pierre angulaire d'un développement endogène.

Disons que ce qu'on essaie de faire c'est de remettre en fonction une ferme qu'on va appeler familiale, à petite échelle que on aimerait qu'il y en ait des centaines et des centaines au Québec [...] qui redonneraient une autonomie alimentaire au Québec. C'est ça un peu l'idée. Donc tout ce qu'on peut toucher, rapprocher local, localement augmenter l'autonomie. Pas juste nous notre couple ici, mais tout ce qui est une autonomie locale alimentaire, bien on le fait. On croit que c'est viable, on prouve tranquillement que c'est viable aussi. Dans le fond, si 'en avait plein plein qui partiraient [sic], on récupérerait nos terres agricoles, on aurait une plus grosse autonomie alimentaire. La philosophie de départ, bien c'est ça! (Prop.1)

L'autosuffisance entière ou partielle concernant certains intrants permet par ailleurs une meilleure connaissance du cycle complet de sa production, ce qui est vu comme un gage de qualité pour environ la moitié des agriculteurs ayant ce genre de pratique (n=11). Sans être nécessairement un gain économique, la réappropriation du contrôle de la production est recherchée par plusieurs: « Où c'est qu'on peut faire la roue, à ce moment-là, on est garanti qu'on connaît notre produit, on connaît aussi la qualité. C'est une assurance en général de qualité. » (Prop.17). Cette qualité prend plusieurs formes, tantôt attribuée à son absence de contamination génétique ou infectieuse, tantôt à une rusticité des produits, tantôt

à une capacité de traçabilité des aliments, tantôt au bien-être des animaux, et même à une « vibration » propre aux producteurs. Lorsque l'aliment vendu sur le marché est plus spécifique, l'origine des intrants devient d'autant plus importante puisqu'elle assure l'intégrité de la spécificité présentée au consommateur.

Parce que dans le fond c'est ça aussi ça qui influence le terroir, le produit fini, on veut qui vienne le plus possible d'ici. Pour le légitimer aussi. Tu peux bien voir... du fromage de [sa localité] avec du foin qui a été cultivé l'autre bord du fleuve, c'est pas très terroir. Ça fait territoire! » (Prop.7)

Au même titre que cette qualité répond à un besoin spécifique de l'agriculteur, produire soi-même un intrant peut s'expliquer par une recherche d'adaptabilité du produit à sa singularité agronomique, géographique ou entrepreneuriale (n=4). Ce facteur d'adaptation concerne tant les variétés végétales et animales que la machinerie. Comme les principaux fournisseurs d'intrants répondent difficilement à leurs besoins, les producteurs s'en remettent à leurs propres capacités productives.

Premièrement, d'avoir une génétique adaptée aux conditions qu'on a ici. Et aussi aux besoins qu'on a. Parce que on va sélectionner dépendamment de ce que l'on recherche. Si on se met à faire beaucoup de lactofermentation bien peut-être qu'on va chercher un certain type de chou qu'on aime plus. [...] Même chose pour les animaux. Les animaux ont une double fonction. Ils produisent de la viande, ils recyclent les déchets de la ferme qui sont pas vendus. [...] Mais y ont aussi une fonction pour les gens qui viennent à la ferme [...]. Fait que ça prend des animaux qui sont doux [...]. Fait que y a une question de génétique, pis de répondre à nos besoins. (Prop.14)

Synthèse

Rares sont les producteurs biologiques qui ne produisent pas en partie les ressources nécessaires à leurs activités agricoles. En fait, il en relèverait de l'essence même de faire de l'agriculture que d'exploiter et d'entretenir ses propres ressources afin d'offrir un produit alimentaire. Chez la majorité des producteurs sondés, cette vision cyclique de l'agriculture

prévaut sur une vision linéaire, où l'entrepreneur devient un chaînon intermédiaire de la fabrication d'aliments. La production de plusieurs intrants est donc perçue comme un élément naturel et essentiel de ce cycle, en plus de permettre des économies importantes sur la ferme. En effet, compte tenu de la taille réduite de la plupart des fermes biologiques, il s'avère avantageux de produire soi-même plusieurs intrants.

En outre, les notions de contrôle et d'adaptation spécifique jouent également un rôle non négligeable dans la production biologique. Ces notions, fortement rattachées à celle de « qualité », incitent la gestion des intrants de manière autonome. Les producteurs veulent s'assurer de la « qualité » et de l'adaptabilité des éléments clefs sur la ferme et préfèrent donc les produire, au moins en partie, eux-mêmes.

Enfin, de manière plus marginale cette fois, des producteurs aspirent à une autosuffisance, dans une approche de développement endogène et à travers la diversification de la production notamment. L'objectif de l'agriculteur va dans ce cas au-delà du désir d'autonomie entrepreneuriale. La recherche d'autosuffisance s'inspire ici du concept de souveraineté alimentaire, et englobe entre autres la promotion des fermes à petites échelles, les échanges économiques régionaux et la réduction des émissions de gaz à effet de serre.

Tableau 12 : Synthèse des motifs à produire soi-même une partie des intrants

MOTIFS	OCCURRENCE n=21
Produire sur la ferme	
Réduction des coûts de production/substitution des intrants	12
Contrôle	11
Commodité et maximisation des ressources disponibles	7
Autosuffisance	6
Adaptation aux spécificités de la ferme	4
Adaptation à un modèle agricole non productiviste	3

4.2.2 S'approvisionner régionalement ou non : une question pragmatique ou éthique ?¹⁵

On retrouve dans une même proportion le nombre d'agriculteurs (n=21) qui produisent eux-mêmes les intrants et ceux qui vont chercher une partie de ces ressources à l'extérieur de leur région (100 km et plus). Les intrants achetés par la moitié des producteurs à l'extérieur de ce territoire sont les plants, les biopesticides et la machinerie agricole. À une moindre échelle, le tiers des cultivateurs achètent en partie des semences provenant de l'extérieur de leur région.

¹⁵ Voir les questions 3.1, 3.4, 3.5, 3.6 et 3.7 du questionnaire en annexe.

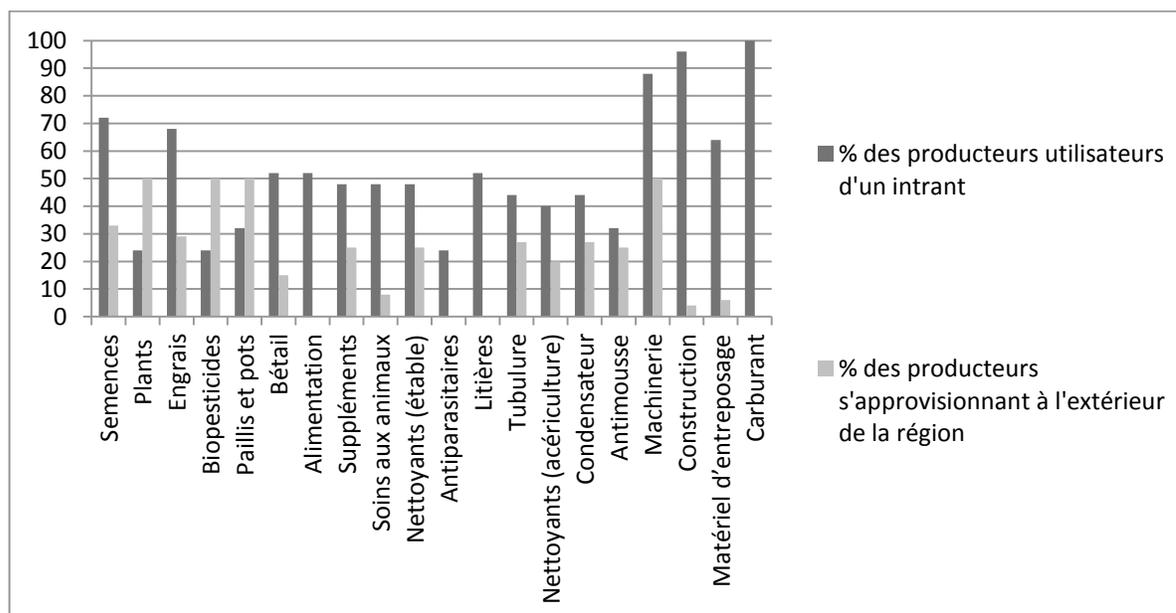


Figure 7: Proportion des agriculteurs s'approvisionnant en dehors de la région pour certains intrants

La majorité des producteurs qui font des achats à l'extérieur de la région soulignent l'impossibilité de procéder autrement en raison de l'absence de fournisseurs pour certains intrants (n=14). L'offre est souvent trop peu diversifiée dans la région et même dans la province du Québec pour répondre aux besoins des producteurs, notamment en produits génériques comme la machinerie (n=5), mais plus particulièrement lorsque vient temps d'acheter des produits spécialisés (n=9). Les fournisseurs traditionnels atteignent difficilement le niveau de qualité ou de spécialisation dont ont besoin ces productions, d'autant plus qu'ils sont parfois avant-gardistes dans leur domaine respectif : « Non, pis en plus les ferments c'est touché, écoute on est juste deux [au Québec] à utiliser une partie des ferments qui viennent d'Europe de ce type-là. De ce type de présure-là. Y en a très très peu. » (Prop.7).

La nécessité de s'approvisionner en intrants certifiés biologiques compte sans contredit comme un facteur qui participe à cette spécificité et qui rend donc plus difficile

l'achat d'intrants locaux ou régionaux. D'ailleurs, une forte majorité des répondants confirment que les normes biologiques obligent à des relations commerciales avec des fournisseurs qui peuvent être plus éloignés que dans le conventionnel (n=19). Dans la plupart des cas, les producteurs n'ont tout simplement pas accès à certains produits à une échelle régionale (n=14). Selon un producteur, ce manque d'effectifs est intimement lié à la localisation de sa ferme, qui se trouve au nord du fleuve Saint-Laurent:

Parce que localement ici, ben nous autres, on est un peu isolé la Rive-Nord. [...] Y a pas un grand bassin sinon le long du fleuve. Quand t'es sur la Rive-Sud, t'as Nicolet, tu peux aller à Victo, t'as de la profondeur. Ici y a rien de proche, rapidement t'es rendu à Trois-Rivières, t'es rendu à Québec. Moi je connais pas de producteurs de semences bios sur la Rive-Nord du St-Laurent. Des producteurs de semences de céréales ou de soya bio, moi j'en connais pas sur la Rive-Nord. (Prop.4)

Comme l'exprime clairement un producteur, faute de disponibilité, « les normes bio passent avant les normes locales » (Prop.20), et cette préemption du biologique peut soulever la critique de certains producteurs (n=2). En ce sens, les normes de l'agriculture biologique en matière d'approvisionnement affectent négativement l'autonomie de la ferme, et mettent en péril un de ses objectifs principaux qui est celui de l'écologie.

C'est un peu des grands questionnements de ces temps-ci. On a d'abord une vision écologique avant d'être bio. T'sais, oui c'est bio, mais c'est-tu écologique ? Pour moi la question se pose. [...] T'essaies de consommer le plus bio, mais un moment donné, t'es-tu mieux d'acheter d'un voisin, que tu sais que y a fait attention, que tu sais que c'est pas nécessairement certifiable, pis t'as besoin de paille juste pour mettre ton paillis. Pis tu peux pas, t'es obligé de mettre de la paille qui est à peu près à 60 km de chez vous parce qu'est certifiée. Je suis pas sûr que ça ait, que l'implication écologique est assez grande. (Prop.11)

Il y aurait une disproportion entre les diverses missions dont s'est dotée l'agriculture biologique. L'excès de zèle sur certains aspects comme l'approvisionnement d'intrants certifiés, particulièrement sur des intrants jugés peu « nocifs » ou qui ont peu d'ampleur

dans la production, porte à croire que l'on néglige d'autres aspects importants comme la proximité et l'économie locale.

Par ailleurs, un réseau biologique d'approvisionnement régional et provincial est parfois existant, mais il se révèle peu adapté aux pratiques des agriculteurs biologiques. Chez les maraîchers (n=5), la réponse est unanime : les fournisseurs de semences qui sont en mesure de produire une variété et une quantité suffisantes se trouvent tous à l'extérieur du Québec, notamment aux États-Unis et en Ontario où le marché est plus important. En fait, les maraîchers soulignent que les grainetiers québécois visent essentiellement un marché de jardinier amateur. Bien que des distributeurs situés au Québec semblent s'intéresser aux variétés biologiques et non traitées, certains principes idéologiques agissent comme barrières à ces potentiels partenariats.

Aux États-Unis, c'est pour la qualité. C'est le service qui est adapté à notre dimension d'entreprise. Au Québec, c'est tout pour jardinier amateur ou des grosses multinationales qu'on n'a pas envie d'encourager genre Jonhny's. Tout ce qui est disponible pour nous, c'est soit super big, ou trop petit. [...] Bin y commencent de plus en plus à en offrir, mais sont pas spécialisés là-dedans. Ils commencent à avoir du bio pour répondre à une demande, mais à la base c'est des sales multinationales. (Prop.9)

Les producteurs sont notamment à la recherche de variétés qui ne sont pas disponibles sous certification biologique au Québec, et si elles le sont, le prix est rarement abordable en raison de la quantité vendue par les semenciers. Puisque l'entreprise est loin de pouvoir assumer ces coûts, les fournisseurs extérieurs deviennent la solution pour dégager un certain revenu.

D'un point de vue plus général, les producteurs attestent de la centralisation des fournisseurs et des fabricants sur le territoire québécois (n=8), ce qui en oblige certains à aller toujours plus loin pour avoir accès à des produits de base, comme de l'équipement et de la machinerie. Les fournisseurs locaux peuvent également montrer une fermeture face à la venue d'agriculteurs qui se lancent dans un secteur non traditionnel comme celui de la

culture maraîchère. Dans de telles conditions, le producteur préfère établir des relations commerciales avec un fournisseur qui se trouve à l'extérieur de la région.

C'est sûr qu'on regarde toujours en premier dans la région, mais des fois, on n'a pas le choix. Dans le Bas-St-Laurent, l'industrie agricole, c'est la forêt pis les grandes cultures, pis le laitier, pis le bœuf. On est arrivé ici avec des nouvelles idées, des nouvelles productions, en maraichage dans les premiers. Tu arrives dans les coopératives pour de l'équipement, ils connaissent pas ça, ils savent pas de quoi tu parles, pis ils veulent rien savoir. Parce que t'es pas dans les créneaux. (Prop.17)

Pour d'autres, acheter localement ou régionalement n'est pas toujours porteur de sens, tout dépendant du lieu de fabrication du produit en question. Six producteurs font valoir qu'un produit peut être distribué en région, mais que la fabrication, elle, est essentiellement centralisée par quelques compagnies plus éloignées géographiquement. Acheter à un détaillant où un représentant se justifie alors difficilement lorsque le prix est plus bas chez le fabricant directement. Les producteurs essaient donc de passer outre des intermédiaires dans un contexte où la production de certains intrants est fortement centralisée, surtout dans un secteur marginal comme celui du biologique.

Enfin, le prix de vente obtenu par le producteur pour un produit en particulier joue un rôle évidemment non négligeable, notamment lorsqu'il s'agit d'actifs mobiliers (machinerie) et d'intrants achetés en gros volumes (semences, équipements, etc). Dix des agriculteurs interrogés soulèvent la question du prix pour justifier un approvisionnement qui provient de l'extérieur de la région. Compte tenu du volume nécessaire à sa production, qui est plus important que la majorité des érablières, un acériculteur laisse entendre que des relations d'affaires se fondent sur des prix de vente préférentiels : « Moi j'ai une entente spéciale avec un fournisseur. J'ai un prix que la coop approche même pas. [...] Pour un fournisseur, c'est facile, il a pas besoin de me courtoiser, y sait que je vais aller là tout le temps. » (Prop.2).

Lorsque vient le temps de choisir entre un intrant vendu régionalement ou à l'extérieur de sa région, ce sont généralement les restrictions financières qui déterminent la meilleure option d'achat. Si le volume est significatif et que le prix diffère entre les fournisseurs, l'achat à plus de 100 km est le plus plausible. Néanmoins, lorsqu'on interroge les agriculteurs en matière d'approvisionnement local et régional, une forte majorité soutient qu'il lui arrive de choisir des intrants à proximité tout en sachant pouvoir trouver des prix plus avantageux à une distance plus grande (n=19). Plusieurs agriculteurs disent agir ainsi pour des petites quantités d'un produit, ou encore pour des approvisionnements plus urgents (n=7). Reste que pour plus de la moitié d'entre eux, « l'achat local » est une question de conviction qui doit transparaître dans les pratiques commerciales de leur entreprise (n=11). Acheter régionalement répond à une nécessaire cohérence et intégrité lorsqu'on souhaite soi-même vendre à proximité (n=4).

Pour nous, le local est super important. Parce que c'est là-dessus qu'on base notre mise en marché, c'est vraiment sur les gens qui sont ici. Pis on veut essayer de faire comprendre aux gens aussi que s'ils veulent que les fermes maraîchères restent actives, il faut qu'ils achètent ici. [...] Pis la meilleure façon de passer ce message-là c'est nous-mêmes, en achetant ici. (Prop.14)

Le choix d'un approvisionnement régional prend alors une dimension qui dépasse les incitatifs commerciaux. Au-delà d'une simple question de prix, cela exprime une vision du développement d'une région qui s'appuie sur la solidarité entre les diverses entreprises. C'est donc l'espoir de voir une coopération se créer entre ces acteurs économiques, incluant les consommateurs, qui motive certains producteurs à acheter localement : « N'importe quel intrant, s'il est disponible localement, même s'il est moins cher ailleurs. C'est clair là. C'est un voisin, c'est l'économie locale. Pis peut-être que j'en espère autant d'eux autres. [...] Si c'est disponible, je suis pas mal régionaliste, pas mal localiste. » (Prop.24).

Sans nécessairement être impliqué dans la vente en circuits courts, on constate également un désir « d'aider sa région », de « faire vivre » sa région ou sa paroisse, et d'encourager les entreprises régionales chez des producteurs interrogés (n=6). Il y aurait

donc un souci à dynamiser des territoires qui ont été marqués par la dévitalisation dans les dernières décennies.

On constate enfin qu'il est chose commune (n=12) de conserver des fournisseurs soit par habitude, soit par fidélité, soit par satisfaction du service offert (ex. : livraison). Ce type de motivation s'observe à parts égales pour expliquer des achats locaux et des achats de longue distance.

On cherche à acheter le plus régional possible. Mais y a aussi des habitudes. Moi je suis habitué, quand j'ai acheté le paillis plastique, y en avait pas chez[nom d'un commerçant], y en avait pas nulle part. Fait que j'ai commencé dans le sud de Montréal. Y a aussi une question d'habitude, t'sais. Tu connais le monde, tu connais tes représentants. (Prop.10)

Ce processus de fidélisation est souvent lié à une relation de confiance qui s'est créée avec un partenaire commercial et une satisfaction des services rendus, mais il serait faux de croire qu'une telle relation se construit plus facilement lorsque la proximité physique est présente. Deux producteurs racontent à ce titre des conflits avec des fournisseurs locaux, ce qui les incite à s'approvisionner à une distance plus grande :

On pourrait n'avoir de la Fédérée, mais moi j'achète pas là. On le demande même pas à eux autres. Parce que je boycotte un peu la Fédérée. J'aime pas leur côté coopératif, tant qu'à moi c'est pus coopératif. C'est rendu business. Je vais plutôt encourager un indépendant ou un représentant. (Prop.20)

Y en a, on a un producteur bio icitte... c'est vrai qu'on s'entend pas pantoute. Je te conteraï pas tout. Mais lui, sa paille, est pleine de mauvaise herbe. C'est de la mauvaise herbe d'un bout à l'autre. (Prop.23)

Synthèse

Les observations sur l'approvisionnement des intrants à l'extérieur de la région de production des agriculteurs biologiques attestent de la marginalité de ce secteur. Pour la

majorité des répondants, c'est effectivement la disponibilité des intrants qui leur fait défaut, et ils sont presque unanimes à penser que la nécessité d'utiliser d'intrants autorisés en méthodes biologiques nuit à un approvisionnement de proximité. Que ce soit auprès des fournisseurs, des fabricants ou des autres fermes biologiques, les agriculteurs doivent fréquemment avoir recours à des intrants qui proviennent de l'extérieur de leur région. Soulignons qu'une tendance à la concentration géographique de ces fournisseurs et fabricants accentue d'autant plus ce phénomène d'approvisionnement dispersé. Enfin, la loi du meilleur prix explique aussi fréquemment qu'un producteur sacrifiera l'achat local pour un fournisseur se trouvant à l'extérieur de sa région respective.

Néanmoins, la grande majorité des producteurs rencontrés affirment s'approvisionner localement ou régionalement tout en sachant qu'ils trouveraient sans doute de meilleurs prix ailleurs. On remarque dans un premier temps que cette logique est principalement teintée de convictions éthiques (développement régional, solidarité, cohérence, etc.). Par contre, l'achat d'intrants en région est également conditionné par un pragmatisme économique, c'est-à-dire la capacité financière de l'entreprise à assumer ce choix éthique. L'approvisionnement local ou régional à un coût supérieur se limite donc souvent à des petits volumes d'intrants ou encore à des besoins urgents.

Enfin, quelle que soit la distance avec les fournisseurs, plusieurs relations d'affaires sont maintenues en fonction d'un sentiment de confiance et de satisfaction, ou encore en raison d'une importance accordée à la fidélité.

Tableau 13 : Synthèse des approvisionnements régionaux et hors région

MOTIFS	OCCURRENCE n=25
Approvisionnement hors région (22)	
Contraintes de la certification biologique	19
Disponibilité	14
Coûts et qualité des intrants	10
Concentration géographique des fournisseurs et des fabricants	8
Relation de confiance/fidélité	6
Approvisionnement régional à un prix plus élevé (19)	
Convictions éthiques	11
Approvisionnement en petit volume	7
Relation de confiance/fidélité	6

4.2.3 Provenance de la main d'œuvre¹⁶

Nombre d'études ont par le passé conclu que l'agriculture biologique, nécessitant davantage de force de travail, fournit plus d'emplois par hectare cultivé que son homologue conventionnel (Boutin-Kuhlmann, 2012; Lobley, Butler et Reed, 2009). En ce qui concerne l'échantillon de notre étude, la quasi-totalité des producteurs (n=23) font appel à au moins un employé, pour une moyenne de trois employés par année. Quant aux emplois salariés, les producteurs biologiques en embauchent en moyenne deux par année, ce qui équivaut à la moyenne des producteurs de la province (Lévesque et Laberge, 2007). Ces emplois salariés et non salariés sont pour la plupart saisonniers (77 %), ce qui s'explique par la

¹⁶ Voir les questions 3.8 et 3.9 du questionnaire en annexe.

nature même des travaux agricoles au Québec, particulièrement dans les productions maraîchères et acéricoles, qui totalisent d'ailleurs à elles seules 62 % des besoins en main-d'œuvre. Cette forte proportion d'emplois saisonniers suit les mêmes tendances que dans le reste du secteur agricole québécois (77%) (*idem*). Soulignons finalement que le quart de la main-d'œuvre comptabilisée correspond à des emplois non salariés, autant annuels que saisonniers, attribuables au soutien familial et aux bénévoles issus du programme *Wwoof Canada*.

À la lumière des résultats sur la localisation de la main-d'œuvre (Tableau 13), très peu d'agriculteurs biologiques font appel à des employés provenant de l'extérieur de leur région (n=5). Ces employés totalisent 5% de la main d'œuvre des exploitations biologiques, un peu moins que dans l'ensemble de la main d'œuvre agricole québécoise qui est de 9 % (*idem*). On remarque en effet que la majorité des agriculteurs trouvent la force de travail nécessaire aux activités agricoles à l'intérieur d'une échelle équivalant à la MRC (n=22). Notons par ailleurs que les employés qui proviennent de l'extérieur de la région sont pour plupart non salariés et saisonniers.

Tableau 14 : Nombre de producteurs selon la provenance de leur main d'œuvre et selon le type d'employé

Type d'employé	Provenance de la main d'oeuvre					Total
	MRC	Moins de 100 km	Plus de 100 km	Autre province	International	
Salariés réguliers	4	0	0	0	0	4
Salariés saisonniers	11	3	1	0	0	15
Non-salariés réguliers	4	0	0	0	0	4
Non-salariés saisonniers	3	0	1	0	3	7
Total	22	3	2	0	3	30

4.3 LA DISTRIBUTION DES PRODUITS BIOLOGIQUES¹⁷

Les agriculteurs biologiques ont été interrogés à propos de la destination géographique de leurs produits pour la vente, estimée en valeur relative (%) par rapport à leur chiffre d'affaires de l'année 2013. Aucun répondant ne distribue ses produits à des acheteurs se trouvant à l'extérieur de la province de Québec. Conséquemment, ces échelles de distribution ont été retirées des prochains tableaux et figures. Il serait par contre faux de croire qu'aucune de ces denrées biologiques n'est distribuée à une distance dépassant les frontières de la province. Soulignons que la présente étude limite son analyse au premier échelon de la commercialisation des produits biologiques uniquement; elle ne couvre donc pas l'organigramme complet de leur acheminement jusqu'à leur consommation.

L'observation de la localisation des circuits de distribution permet toutefois une analyse des tendances de commercialisation dans le domaine biologique. Il en ressort d'abord une prédominance de la vente hors région, pratique commerciale dont font usage un peu plus des deux tiers des producteurs biologiques (n=17), particulièrement dans les productions acéricole, laitière et céréalière (Tableau 14). Au-delà du nombre de producteurs usant de ce type de circuit à distance, la part moyenne des ventes y est aussi la plus élevée, avec 49 % du chiffre d'affaires provenant de cette échelle de commercialisation (Figure 8). En fait, pour plus de la moitié des répondants, les débouchés hors région correspondent à au moins 50 % de leur chiffre d'affaires.

¹⁷ Voir la question 3.10 du questionnaire en annexe.

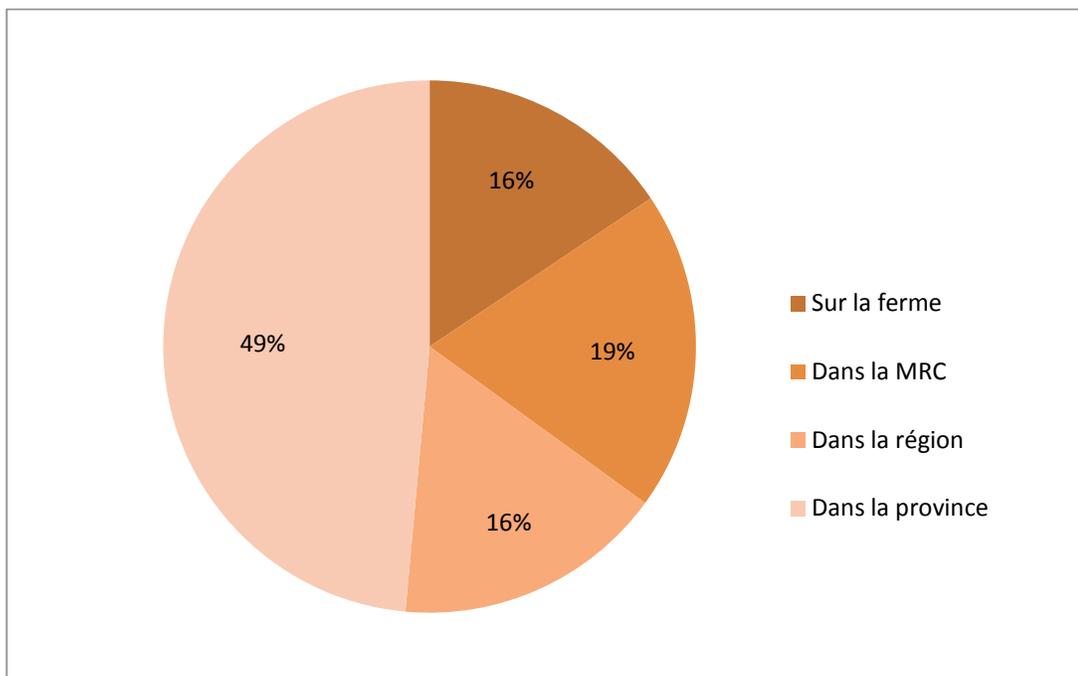


Figure 8 : Parts moyennes des ventes biologiques selon la localisation de la clientèle

Si la vente à la ferme occupe une place moins importante au regard des parts moyennes de ventes (16 %) ¹⁸, elle reste une pratique commune chez les producteurs biologiques interrogés. En effet, une majorité de répondants (n=17) font usage de ce type de commercialisation de la famille des circuits courts, et pour environ la moitié d'entre eux (n=13) la vente à la ferme constitue un débouché significatif, s'élevant ainsi minimalement à 5 % de leur chiffre d'affaires. Pour le tiers d'entre eux (n=4), ces ventes s'élèvent à 50 % et plus de leur chiffre d'affaires. De plus, on constate que cette pratique s'avère plus adaptée pour certains types de production. À cet effet, tous les maraîchers et les producteurs de viandes animales font usage de la vente directe sur les lieux de production, avec ou sans kiosque.

¹⁸ Ces moyennes correspondent à la somme totale des parts de ventes d'une échelle de distribution divisée par le nombre total de producteur (25).

Enfin, on retrouve dans une même proportion le nombre de producteurs effectuant des ventes à l'échelle de leur MRC et à l'échelle de leur région, regroupant dans les deux cas la moitié des producteurs interrogés (n=13). En moyenne, ce sont respectivement 19 % et 16 % des ventes qui prennent place dans ces zones. Notons qu'environ le tiers des répondants (n=9) commercialisent la majorité de leur production dans ces deux zones regroupées.

Tableau 15 : Nombre de producteurs selon l'échelle de vente des produits biologiques

Type de production	Sur la ferme	MRC	Région	Province
Laitière	3	2	3	5
Viande de boucherie	2	1	2	1
Maraîchère	6	5	4	1
Céréalière	1	4	4	4
Acériculture	1	1	0	6
Total	17	13	13	17

En ce qui concerne les canaux de distribution, on observe qu'en nombre absolu il y a plus de producteurs usant de la vente directe que tout autre type de distribution (Tableau 15). En effet, plus de la moitié des répondants¹⁹ y ont recours, et ce type de vente correspond en moyenne à la majorité de leur chiffre d'affaires. Cependant, les canaux de distribution conventionnels en circuits longs comme les distributeurs et les coopératives de commercialisation sont aussi forts communs et un peu moins de la moitié des producteurs en font usage respectivement. Encore une fois, les producteurs qui utilisent ces circuits de distribution le font pour une forte proportion de leurs ventes. Quant aux ventes dans les restaurants, les institutions publiques et les supermarchés, elles sont plutôt impopulaires et représentent des cas assez particuliers.

¹⁹ À noter que seules les ventes totalisant 5% et plus ont été comptabilisées pour cette analyse.

Tableau 16 : Types de canaux utilisés et parts de vente

Type de distribution	Nombre de producteurs	Part moyenne des ventes (%) ²⁰
Coopératives de commercialisation	11	72,5
Vente directe	13	60,8
Distributeurs	10	48,8
Restaurants	2	40
Boutiques spécialisées	5	35,4
Autres fermes	5	25,6
Transformateurs	5	25
Supermarchés	1	10
Institutions publiques	0	-

4.3.1 Lorsque la ferme est un point de vente²¹

Dans un premier temps, la vente sur la ferme représente une stratégie commerciale avantageuse et appropriée au fonctionnement de l'entreprise pour plusieurs producteurs (n=6). Cette mise en marché est optimale financièrement puisqu'elle réduit au maximum les coûts de commercialisation, notamment le transport, ce qui permet d'offrir un produit au consommateur à un prix abordable tout en s'assurant d'une marge de profit suffisante : « Quand tu vends directement à la maison, c'est 100 % bénéfice. T'as pus de déplacement, pus de rien pantoute » (Prop.22). Comme le souligne un producteur maraîcher, cette stratégie de mise en marché est d'autant plus efficace lorsque la localisation de la ferme la favorise et que le client régulier ou le touriste peut y accéder facilement (ex. : près d'une autoroute). Loin de la standardisation et de la vente en gros, la vente à la ferme peut être rattachée à une marque de qualité, ou du moins, elle permettrait de distinguer son produit par rapport aux autres sur le marché. De cette manière, les prix obtenus sont ceux de produits de spécialité.

²⁰ Les producteurs n'ayant pas recours à un canal ont été retirés du calcul.

²¹ Question 3.11

Le terroir, c'est le terroir. Traçabilité, le terroir. C'est ça qui est important dans les régions comme nous autres, se démarquer comme ça. Faut se démarquer de même. On peut pas y aller au volume, comme qui font. Je peux jamais arriver avec le volume. J'ai 2000 entailles. Je ferais pas d'argent avec ça. [...] On va chercher le consommateur icitte. (Prop.19)

Les économies encourues par la vente à la ferme ne sont pas seulement bénéfiques pour le producteur. Comme le souligne un artisan fromager, réduire les intermédiaires lui permet de vivre de sa production, mais cela lui permet également de rendre abordable un produit de qualité aux résidents d'une région. La vente à la ferme devient alors une manière de démocratiser des produits qui pourraient rester confinés à des marchés de niche.

C'est pas normal que le fromage qu'on produit ici se vende ici à 34 \$, se vende 70 \$ ailleurs. Ç'a aucun sens. À 70 \$ le kilo, honnêtement, si t'as une famille avec des enfants, c'est un luxe! C'est pas un produit de consommation, c'est un luxe. Pour moi, le fromage c'est un produit de base! Pourquoi ça deviendrait un luxe? Y a beau être bon, bio, au lait cru, tous les codes de standardisation les plus élevés, faut que ça demeure un produit accessible à ton voisin. Si y est pas accessible à ton voisin, c'est ben de valeur, mais t'es pas dans [la] game. Ou ben donc tu fais du fromage de brebis aux truffes sur les collines de l'Italie, pis tu vends ça à Montréal dans un créneau spécifique à 118 \$ le kilo, pis 0.02 % qui ont accès à ça. C'est à peu près ça là! (Prop.7)

Vendre à la ferme, c'est passer outre les différentes chaînes de distribution, c'est offrir un produit d'une plus grande fraîcheur. Certains producteurs mettent en lien la vente à la ferme et leur volonté d'éviter des structures de distribution qui leur paraissent absurdes ou non adaptées à leurs besoins (n=4), comme dans le cas de la mise en marché collective du sirop d'érable. La vente à la ferme symbolise d'ailleurs une façon de se défaire des exigences du marché de l'agroalimentaire actuel et d'acquérir une certaine autonomie: « [C]'est toujours l'idée de vendre, de faire des ventes de proximité. C'est le meilleur moyen, quand tu peux vendre sur la ferme. C'est sûr que y a toujours une question d'indépendance par rapport au marché. » (Prop.11).

Lorsque les producteurs jouissent d'ores et déjà d'une visibilité à travers différents modes de commercialisation directe, la vente à la ferme peut répondre à une demande de la part des consommateurs (n=4). Cette pratique de commercialisation correspond dans ce cas à un désir de satisfaire les clients qui se situent dans la communauté et qui n'utilisent pas nécessairement les autres canaux de distribution mis en place par les producteurs : « Ben dans le fond c'est pour accommoder les gens. Ceux qui restent prêts, je vais pas leur demander de venir à mon point de chute à Québec. C'est vraiment pour accommoder les gens. Pis y a beaucoup de gens qui veulent venir aussi sur place. » (Prop.25). La vente à la ferme devient alors sans aucun doute une activité commerciale complémentaire aux autres moyens de commercialisation directe. Elle peut être une manière d'offrir une priorité de vente « aux gens d'ici » et témoigne de la très grande flexibilité de ces entreprises agricoles biologiques.

Même si ce genre de commercialisation exige d'y investir de l'énergie et du temps, la vente à la ferme peut paraître plus appropriée afin de concilier la vie familiale et le travail, comparativement aux autres modes de distribution directe, selon un producteur. Vendre sur sa ferme est alors un choix lié à la qualité de vie, sans nécessairement être un choix entrepreneurial profitable. Comme raconte ce même producteur, miser davantage sur la vente à la ferme réduit la clientèle potentielle, surtout lorsque la ferme est isolée d'un point de vue géographique. Plus qu'une stratégie commerciale, la vente directe à la ferme peut donc témoigner d'une conviction profonde, et dans le cas présent, insuffler une nouvelle manière d'appréhender la consommation et l'alimentation à la fois.

On pense qu'à long terme les gens vont s'habituer à venir ici. Ce qu'on voudrait, c'est que ça devienne une sortie familiale. Ça devient : 'Ah, on va à la ferme, pis c'est l'fun'. Ils viennent pas juste prendre des légumes, ils viennent voir les animaux, ils viennent prendre une marche... C'est ce qu'on essaie d'instaurer. Pis je pense qu'on va récupérer une grande partie de la clientèle à long terme. (Prop.14)

Les producteurs peuvent donc rechercher une véritable connexion avec les « mangeurs », bouclant ainsi la boucle des différentes phases de leur circuit alimentaire.

D'ailleurs, quatre producteurs soulignaient l'importance à leurs yeux d'avoir un contact direct avec le client. Au-delà d'un acteur purement économique pour le producteur, la rencontre du consommateur sur sa ferme est source de convivialité et a des conséquences positives sur la vie des producteurs : « Ben là, c'est pour le plaisir d'avoir du monde icitte. En fait, m'as te le dire, le fait d'avoir du monde icitte, c'est ben ben l'fun. Le monde arrive ici, ils achètent. Ça devient quasiment des amis. C'est pour le contact avec le public, rester dans la réalité. » (Prop.1)

De manière moins formelle, lors de la « saison des sucres » les acériculteurs ont l'habitude de vendre une quantité jugée négligeable de leur production sur les lieux de production directement, généralement évaluée à moins d'un pour cent (n=4). Ce sirop est destiné la plupart du temps à des proches. Cette commercialisation informelle répond donc à une demande immédiate ou se joint à des visites occasionnelles à la ferme, sans que les agriculteurs aient réellement l'intention d'y consacrer du temps de travail et une planification commerciale. Lorsque l'entreprise est de taille importante, la vente à la « cabane » constitue un moyen efficace d'obtenir une liquidité afin de payer une main d'œuvre saisonnière :

Pis ça, c'est de l'argent noir. Ça aide à payer nos gars qui veulent et pas se faire déclarer. Sur une érablière, c'est difficile d'avoir la main d'oeuvre tout le temps. Les gars veulent pas lâcher leur chômage, pour venir gagner pratiquement la même affaire à travailler la broue dans le toupet toute la journée. [...] C'est pour ça, que se faire serrer les ouïes partout là, plus être capable de vendre au noir pantoute, c'est pas bon pour nous autres là. Pour réussir à faire fonctionner... (Prop.2)

Synthèse

Environ la moitié des producteurs jugent que la vente à la ferme est une stratégie commerciale qui leur permet de dégager une plus-value sur leurs produits ou bien consiste à se réapproprier une marge de profit laissée généralement aux plus gros joueurs de l'industrie. Selon ces producteurs, lorsque la localisation de la ferme le permet, cet espace

de vente est optimal pour l'entreprise sur le plan de la rentabilité. Dans une même logique, vendre à la ferme répond au désir d'autonomie de plusieurs producteurs au regard d'une industrie agroalimentaire fortement intégrée.

Une partie des producteurs soulignent en outre le plaisir issu de l'interaction et de l'échange avec les consommateurs sur les lieux de production. Lorsque l'échange se fait sur la ferme, la proximité avec le « mangeur » semble être à son plus fort, puisque ce dernier peut prendre pleinement connaissance des lieux de production. En ce sens, la vente à la ferme correspond également à une démarche socio-affective.

Enfin, nombreux sont les producteurs qui vendent à la ferme pour suffire tout simplement à une demande locale, souvent dans un souci de desservir une population avoisinante qui montre de l'intérêt pour l'entreprise agricole. Les producteurs acéricoles ouvrent traditionnellement leur lieu de production à des proches lors du temps des récoltes.

Tableau 17 : Synthèse des motifs à vendre directement sur la ferme

MOTIFS	OCCURRENCE n=13
Vente à la ferme	
Stratégie économique et entrepreneuriale	6
Recherche d'indépendance	4
Convivialité à recevoir chez soi le consommateur	4
Vente informelle à la cabane à sucre	4

4.3.2 La région comme lieu de commercialisation²²

D'abord, lorsque l'acheminement de la marchandise vendue est assumé par le producteur, vendre à proximité occasionne moins de déplacements. Vendre en région apporte alors un avantage en termes de temps de travail, mais génère également un avantage économique considérable en matière de coût de transport. Ces économies de temps et d'argent agissent comme une motivation importante pour plusieurs producteurs (n=5). Qui dit diminution du transport dit également réduction de la consommation d'énergie liée à l'acheminement de la nourriture. Un agriculteur mentionne d'ailleurs son souci afin de réduire son kilométrage alimentaire : « Pis à part de ça, c'est une question de transport, pis d'économie d'énergie. Automatiquement si on dépense moins à livrer ... ça fait partie de l'écologie de la ferme. » (Prop.11).

La vente à proximité peut être motivée par un désir de rapprochement entre le lieu de production et le lieu de consommation, sans pour autant que les coûts financiers et environnementaux soient mis de l'avant. Dans une optique d'économie régionale et de consommation locale, certains producteurs font valoir qu'il est important selon eux de rendre disponibles leurs produits à la population avoisinante (n=3). L'écoulement des denrées alimentaires dans la région de production devient même parfois ce qui est « naturel », ou ce qui devrait être la norme, contrairement aux pratiques actuelles de vente ayant recours à des intermédiaires et à des marchés éloignés. La commercialisation d'un produit à l'extérieur de la région, même de qualité supérieure, peut donc être jugée inadéquate.

Le type, c'est un gars d'Ottawa, pis y me dit : « Comment ça que je retrouve pas vos produits à Ottawa ? » J'y dis : « Parce que ç'a pas beaucoup de sens que vous les retrouviez à Ottawa! Si vous les retrouvez à Montréal, c'est ben le maximum. » Je le sais que nos produits se vendent même en Abitibi-Témiscamingue [à travers un distributeur], mais est-ce que c'est normal ? Moi je pense que non. (Prop.7)

²² Voir la question 3.12 du questionnaire en annexe.

Au regard des ventes faites sur la ferme et dans la MRC, le commerce localisé à moins de 100 km peut s'expliquer par les limites du marché « local ». Plusieurs producteurs font part des difficultés à distribuer leurs produits sans avoir recours aux grands bassins de population (Rimouski, Québec) qui se trouvent dans les limites de leur territoire régional (n=6) : « Parce que moi vraiment ma clientèle est là-bas [Québec]. J'aimerais ben mieux rester dans Portneuf, ça serait pas mal moins long. Pas de trafic! C'est vraiment parce que ma clientèle cible est à Québec. Ya pas assez de monde dans le fond, en région. » (Prop.25)

Cette saturation du marché est d'ailleurs attribuable la plupart du temps aux caractéristiques des territoires où sont situés les producteurs, jugées comme des « régions éloignées » (n=4). Le faible écoumène et l'éloignement des grands centres, sans oublier l'absence de culture gastronomique, auraient pour conséquences de réduire le développement du commerce local. La proximité d'un grand centre ne suffit donc pas pour commercialiser localement, comme en témoigne la difficulté éprouvée par les producteurs à développer un marché de vente directe à Trois-Rivières.

Nous on croyait en [...] l'agriculture de proximité dans le temps. On espérait aller chercher le monde autour. Ç'a jamais abouti parce qu'on avait du monde à Montréal. On a fermé Montréal pour arriver à développer Trois-Rivières parce que ça semblait développer la demande. Mais ç'a pas tenu. On a maintenu Québec. Une chance qu'on n'a pas flushé Québec, parce que on n'aurait plus de marchés. (Prop.11)

Les habitudes culturelles des consommateurs en termes d'alimentation prennent donc ici toute leur importance : manger des produits locaux, frais, mais également cuisiner autrement. Une maraîchère souligne ainsi le travail de « sensibilisation » qui incombe en partie aux agriculteurs afin de construire des circuits d'alimentation locaux, expliquant qu'une forte proportion de la population dans sa région néglige la consommation de fruits et légumes.

Une autre contrainte qui peut conduire à la vente dans la région ou dans la MRC est la taille d'entreprise en question. Lorsque le volume de production n'atteint pas une quantité suffisante afin de fournir les canaux de distribution à grande échelle, la distribution régionale devient une alternative intéressante et plus rentable à bien des égards (n=2) : « M'as te dire, faire de la fraise pour vendre en gros, oublie ça. Y a pas une cent à faire avec ça. À moins que t'aies des volumes. Dans le bio, y en reste encore moins. » (Prop.23). Si la taille de l'entreprise peut être déterminée selon les aspirations du producteur, le choix du mode de distribution semble s'imposer de lui-même en raison du volume exigé par le modèle dominant de distribution.

Dans ce type de situation, la vente directe dans la région de localisation de l'entreprise est souvent privilégiée²³, permettant de capter la faible marge de profit disponible sur le produit (n=3) : « C'est tout de la vente directe. Moi je trouve que comme je t'expliquais, y a pas de grosse marge de profit. Fait que si faut que j'en donne à un distributeur, il me restera rien! » (Prop.25). Tout comme la vente à la ferme, ces méthodes de vente permettent une réelle rencontre avec le consommateur, créant une expérience économique plus humaine. Ce contexte serait favorable au partage d'information et de conseils, à l'amitié même, ce qui est apprécié par plus d'un répondant (n=4). Si la proximité physique n'est pas aussi flagrante qu'elle peut l'être lors de la vente sur la ferme, la vente directe construit un lieu rassembleur qui rappelle celui de la ferme : « Ça fait ça aussi quand on est sur les points de vente. Même à Québec, on n'est pas sur la ferme, mais c'est un peu comme une extension de la ferme. Ça se ramasse que c'est moi ou [ma femme] qui va le plus souvent [...] on a le contact. » (Prop.1).

Or, la présence des agriculteurs sur les multiples lieux de vente est essentielle lors de cette rencontre, ce qui nécessite temps et énergie : « C'est pas mal plus de trouble que d'avoir un distributeur, mais les gens aiment vraiment ça, qu'on soit là à tous les points de chute. » (Prop.25). La vente directe à proximité, ou encore la création de coopérative de producteurs, sont une manière de conserver le contrôle sur la commercialisation du produit,

²³ Notons qu'un seul répondant fait de la vente directe à plus de 100 km.

d'avoir l'assurance de l'image projetée de l'entreprise et de garder une autonomie par rapport aux fluctuations du marché. On peut l'associer à une garantie de transparence par rapport au client, chère aux yeux de plusieurs producteurs.

Un exemple qu'on a déjà eu, y a un endroit où on vendait nos tomates. Pis eux autres sont contents d'afficher le nom des producteurs qui sont dessus, mais avec la marge qui prennent quand t'arrives, tes tomates valent une fortune. [...] La cote varie d'une place à l'autre. T'arrives, tu vois "[nom de la ferme], tomates biologiques", mais je l'aurais pas acheté à ce prix-là! [...] L'avoir su d'avance, on aurait peut-être voulu vendre nos tomates moins chères. (Prop.9)

Les producteurs ne sont donc pas toujours prêts à travailler avec les normes des distributeurs et des supermarchés, en plus d'accepter la standardisation du produit exigée (n=3). Accepter leurs règles, c'est également renoncer à une autonomie tant sur le plan du marketing que sur plan des prix de vente.

Pis là, l'année prochaine ils décident qui en a un nouveau qui rentre le stock à 50 % du prix. Pis là ils me disent ciao bye, ça marche pus. T'es rendu trop cher. Je fais quoi là, du jour au lendemain, je me revire comment là ? Tandis que ma clientèle, qu'il se passe n'importe quoi, ils sont là. C'est 400 familles individuelles. (Prop.25)

Lorsqu'une partie des ventes se fait par l'entremise d'intermédiaires comme les supermarchés et des distributeurs, les motivations sont généralement liées à la gestion des surplus de production et à la possibilité de vendre une grande quantité d'un produit particulier. Si cet intermédiaire se situe dans la même région, le partenariat est d'autant plus intéressant puisqu'il permet une plus grande flexibilité et une plus grande offre de services : « Bin, le distributeur, le grossiste. C'est la proximité. Y a un camion qui passe icitte à tous les jours, en avant de la porte, si j'en ai à y envoyer. Pis y est ouvert 24 heures par jour, fait que je peux aller lui livrer là 24h par jour » (Prop.23). S'assurer de la présence de ses produits chez les supermarchés et les détaillants situés dans la région correspond par

ailleurs à une manière de desservir la population locale en toute période de l'année et d'augmenter la visibilité de l'entreprise (n=2). Si les gains monétaires liés à ce type de vente sont négligeables, cela semble agir davantage comme une stratégie de marketing pour satisfaire une clientèle qui fréquente au préalable d'autres sites de distribution directe (marché public, vente à la ferme, etc.) :

Ça c'est pour la présence dans la région. Pour que les gens continuent à voir nos produits, parce que dans le fond ils nous connaissent, ils nous voient une fois par semaine au marché, mais là on a commencé à vendre au Metro de [localité]. Très peu, mais ça fait que les gens peuvent avoir accès à nos produits tout au long de la semaine. (Prop.9)

Lorsque les produits alimentaires sont mis en valeur, dans le secteur de la restauration notamment, vendre régionalement peut être synonyme de fierté (n=2). L'introduction de leurs denrées dans une institution gastronomique reconnue devient valorisante pour le producteur, sans parler de l'honneur de pouvoir être témoin de cette mise en valeur.

C'est la complicité qu'on a avec, pis la fierté de vendre notre viande directement dans un restaurant. Nous on veut savoir où que notre viande va. La confiance. Pis la gratitude. Eux apprécient ce que l'on fait. Pis après ça quand tu vas au restaurant tu manges ta viande, c'est l'fun. C'est tout qu'un privilège, que y a pas beaucoup de producteurs ont dans la région. (Prop.20)

Les ventes dans les restaurants régionaux sont généralement peu importantes en ce qui regarde le volume, mais la plus-value qui y est associée, la flexibilité et la compréhension dont font preuve les restaurateurs justifient généralement ce genre de pratique.

Chez les producteurs de grains, la vente régionale se traduit généralement par un échange marchand directement avec d'autres producteurs. Cette vente s'appuie souvent (n=3) sur un lien de confiance et un échange de services qui s'établit sur de longues

périodes. Ces relations commerciales liées à une proximité tant physique que relationnelle offrent donc parfois une stabilité qui semble faire défaut dans le secteur du grain : « Les avantages principaux c'est les ententes long terme. Pour les acheteurs, la ferme chez nous ça devient un prolongement de leur entreprise, pis on détermine un prix qui convient pour les deux, pis le prix est indépendant du prix du marché. » (Prop.4).

Synthèse

Vendre ses denrées alimentaires dans un rayon de moins de 100 km correspond premièrement à une logique des plus pragmatiques : ceci réduit les différents coûts liés au transport qui sont la plupart du temps assumés par les producteurs. Comme la demande locale est rarement suffisante pour y vendre la totalité des produits, la région devient alors une extension territoriale naturelle de commercialisation.

Rares sont ceux qui associent ce type de mise en marché de proximité à des motifs écologiques, pensons notamment au kilométrage alimentaire. Ce sont plutôt les motivations sociales, liées à la construction de relations sociales et économiques localisées qui font le plus de sens pour les agriculteurs. La volonté de favoriser les réseaux biologiques régionaux, de vivre des relations en face à face avec sa clientèle et la fierté soutirée par la vente régionale en sont la démonstration. De plus, les producteurs commerçant avec d'autres fermes accordent une importance particulière à la proximité tant physique que sociale pour établir des partenariats durables.

Finalement, sans y voir de lien avec la proximité, mais plutôt avec le type de mise en marché utilisé – la vente dans des boutiques spécialisées, la vente directe et la distribution dans les restaurants notamment – des producteurs estiment obtenir une plus-value plus profitable sur la valeur de leurs produits que s'ils occupaient des canaux de distribution conventionnels. De plus, plusieurs accordent de l'importance au contrôle qu'ils ont sur le prix final du produit lorsqu'ils commercialisent en passant par peu d'intermédiaires.

Tableau 18 : Synthèse de la vente régionale

MOTIFS	OCCURRENCE n=18
Motifs liés à la distance et au territoire (15)	
Saturation du marché local	6
Diminution du transport	5
Relation de face à face avec le consommateur	4
Économie régionale	3
Relation d'affaires à long terme	3
Fierté de retrouver ses produits dans les restaurants régionaux	2
Autres motifs (7)	
Marge de profit et contrôle sur le prix	6
Volume de vente	3

4.3.3 La vente hors région²⁴

Le choix de vendre dans une région éloignée du lieu de production relève fréquemment du domaine de la « nécessité économique » chez l'agriculteur (n=9), c'est-à-dire que cette pratique se fait dans un contexte où il y a absence de marché ou encore saturation du marché dans une région donnée. L'absence de marché, ou plus spécifiquement l'absence d'acheteur, concerne généralement les denrées qui exigent une transformation industrielle (céréales, soya, etc.), et qui sont destinées à la consommation humaine. Ce secteur biologique est encore peu développé au Québec et les producteurs

²⁴ Voir la question 3.13 du questionnaire en annexe.

doivent s'en remettre à des distributeurs qui se situent pour la plupart à Montréal et en Ontario, et dont l'exportation est l'objectif principal.

[C]'est qui a aucun acheteur local, au niveau du soya bio. En fait, il y aurait la coop fédérée, la coop locale. Mais y avait pas de marché, pas de prix. Y étaient pas vraiment intéressés. Parce que eux-mêmes y ont pas le marché de l'alimentation humaine, y ont un peu l'alimentation animale. Mais y ont pas les contacts suffisamment développés pour pouvoir avoir des services à offrir. (Prop.4)

Qui plus est, ce même producteur souligne l'absence « d'utilisation locale » de certains aliments, comme le soya biologique, qui sont actuellement des produits voués la plupart du temps à l'exportation. La distance qui le sépare du distributeur perd alors de son importance et la recherche d'un acheteur ayant la capacité de payer et offrant un prix intéressant pour le producteur devient alors la norme : « Si j'ai le choix entre mon voisin ou quelqu'un qui est sur la Rive-Sud [...], je vais privilégier de vendre local. Mais à partir du moment que le consommateur final y est ben loin, je prends le meilleur prix. » (Prop.4). Puisque les transactions avec les distributeurs sont élevés et que la distance les séparent, la notion de confiance et de lien d'affaire devient d'autant plus importante pour les producteurs biologiques (n=3).

La vente hors région est également une façon d'écouler une plus grande quantité d'un produit et d'être cohérent avec son volume de production (n=2). Les canaux de distribution à grande échelle peuvent devenir un compromis entre le désir de voir son entreprise prendre de l'expansion et la nécessité d'avoir recours à des distributeurs. Malgré l'insatisfaction éprouvée au regard des « réseaux conventionnels », tant sur le plan financier qu'idéologique, un fromager maintient ces liens d'affaires afin de conserver un volume de production minimal.

En fait, c'est pour écouler le produit, c'est niaseux à dire, mais... les surplus. Pis permettre d'avoir un certain volume de production pour garder nos employés. [...] Un certain roulement. Bin, c'est difficile parce que y a un minimum de production

qui doit être fait pour assurer la rentabilité de la production. Pis si tu veux avoir des gens, il te faut un minimum de volume. (Prop.7)

Vendre la totalité des produits localement peut également exiger des investissements humains et monétaires auxquels ne sont pas prêts les producteurs : « En faisant une partie de sucre, là tu peux écouler tes produits. Mais à l'âge que j'ai, je suis pas intéressé » (Prop.22). Le choix convenable pour ce producteur est alors de commercialiser une partie de son sirop localement, et de vendre le reste par le réseau conventionnel, qui lui, permet de distribuer un grand volume. D'ailleurs, dans le secteur acéricole, lorsque l'érablière exploite un minimum de 2000 entailles, le choix d'un acheteur se fait selon des critères essentiellement économiques (n=6). Les acériculteurs établissent des ententes avec des distributeurs, des transformateurs ou des coopératives de commercialisation en fonction du prix offert, des services rendus (ex. : barils fournis) ou encore de certains boni, comme le paiement de la certification biologique par ces derniers. Comme ces distributeurs se situent hors des régions étudiées, et qu'ils exportent pour la plupart le sirop biologique, la notion de distance avec l'intermédiaire prend alors peu d'importance pour l'acériculteur.

Compte tenu des plans conjoints en vigueur au Québec dans le secteur laitier depuis 1980, qui ont pour effet de regrouper la production et la commercialisation de la production nationale, la distance par rapport à l'acheteur peut être difficilement présentée comme un « choix » aux producteurs laitiers. La plupart ignorent souvent le lieu exact d'acheminement de leur lait, et lorsqu'ils en sont informés, souvent par le biais du transporteur, ils reconnaissent que la distance de distribution n'est pas de leur ressort : « Nous on n'a pas le choix nous autres. C'est le plus proche qu'il y a. Ils vont quasiment tous là. » (Prop.16). Les circuits de cueillette et de distribution du lait se planifient en fonction de la localisation des producteurs et des usines de transformation, et comme ces dernières sont pour la majorité situées aux pourtours de la métropole, il est rare que les producteurs de l'échantillon distribuent leur lait de manière régionale.

Enfin, la distance peut prendre moins d'importance lorsque les frais liés au transport ne sont pas assumés par le producteur, pensons notamment à la vente par internet.

Synthèse

D'une part, la vente hors région est fortement déterminée par des contraintes géographiques et territoriales, notamment la trop faible demande interne, ou même parfois l'absence de débouchés pour des produits nécessitant généralement des procédés industriels (ex. : céréales, lait, etc.). Il peut aussi arriver que les producteurs ne trouvent pas de marchés régionaux pour certains produits de niche.

D'autre part, la distance se révèle peu importante chez la majorité des producteurs laitiers et acéricoles. Pour les premiers, la vente obligatoire de leur volume de lait à la Fédération des producteurs de lait du Québec évacue complètement la question de la distance, les producteurs laitiers ne contrôlant pas la mise en marché à l'échelle de leur entreprise, à moins bien sûr d'opérer eux-mêmes des procédés de transformation. Pour les seconds, ce sont uniquement le prix offert, les compensations et les services rendus qui influencent le choix du client, le transport n'étant généralement pas assumé par le producteur lorsqu'il y a une entente avec un grossiste ou un transformateur.

Tableau 19 : Synthèse des ventes en dehors de la région

MOTIFS	OCCURRENCE n=17
Motifs liés à la distance et au territoire (9)	
Saturation ou absence de marché	9
Autres motifs (14)	
Avantages économiques (bonus, primes, etc.)	6
Intégration verticale de la mise en marché (production laitière)	4
Confiance avec le partenaire	3
Vente en gros	2

4.3.4 La diversification des canaux de distribution²⁵

La majorité des répondants utilisent plus d'un canal de distribution pour écouler leurs produits alimentaires (n= 16). Très souvent, cette mise en marché diversifiée apparaît naturelle pour les producteurs puisqu'elle correspond à une production elle aussi diversifiée (n=8), ou du moins, à la commercialisation de plus d'un extrant (ex. : produits laitiers et vaches de réforme). La mise en marché de chaque produit doit de plus s'adapter au type de consommation qui s'y rattache et à une clientèle cible. Que la diversification de la production se traduise par une nécessité ou un choix, la multiplication des canaux de mise en marché, elle, semble être un passage obligé pour ces agriculteurs: « On peut pas faire juste de la carotte, faut que je fasse un peu des autres, mais y en a qui sont un peu moins vendeurs. Fait que d'aller chercher d'autres marchés, ça permet d'écouler un peu d'autres produits qu'on aime faire, qui produisent bien. » (Prop.17).

²⁵ Voir la question 3.16 du questionnaire en annexe.

En dépend même parfois la survie de l'entreprise agricole (n= 10). Chez les maraîchers par exemple, il est souvent impossible de penser sa distribution sans cette multiplication des canaux de distribution tant ceux-ci sont complémentaires et permettent la maximisation des ventes de produits rapidement périssables. Un seul type de vente directe répond rarement aux besoins des producteurs.

Les paniers c'est une sécurité pour un producteur maraîcher. C'est incroyable. Si je vais au marché pis que j'ai 300 brocolis pis qui s'adonne qui pleut au marché public, je vais ramener les 300 brocolis pis je vais les donner aux poules. Parce qu'il se gardera pas pour le reste de la semaine. Mais si je sais que j'ai un panier, je vais faire un spécial brocoli dans mon panier. [...] je trouve qu'ils sont vraiment complémentaires. Je me verrais pas juste faire un des deux. (Prop.14)

Les producteurs jonglent donc avec plusieurs canaux de distribution qui sont souvent complémentaires, surtout en ce qui concerne la gestion des surplus.

Plus largement, diversifier son circuit de distribution peut être synonyme de sécurité et d'autonomie pour les fermes de petite taille (n=4). En ce sens, la dépendance par rapport à un distributeur semble être la situation que l'on veut fuir, en lien parfois avec des mauvaises expériences vécues par le passé : « Je pense qu'on peut pas mettre tous nos œufs dans le même panier. Faut vraiment garder les trois débouchés, local, régional, exportation. Mais faut rester là-dedans, parce que s'il y en a un qui marche pas une année, ben on a l'autre. » (Prop.13). Cette méfiance à l'égard d'un modèle intégré et centralisé de distribution tient aussi sa source de la vulnérabilité dont font preuve certaines fermes biologiques, souvent non admissibles à l'assurance stabilisation des revenus agricoles, en plus d'être fortement endettées.

Nous autres, ça nous prend une certaine indépendance, vu notre haut taux d'endettement, vu qu'on est jeune, qu'on n'a pas hérité de ferme. Faut avoir un réseau de mise en marché fiable, si on veut pas tout le temps être en train de penser qu'on... c'est pour la gestion du stress aussi. Moi si tous mes œufs étaient dans le même panier, je dormirais mal. (Prop.25)

À l'inverse, appuyer l'entière de sa mise en marché sur la vente à la ferme paraît à la fois frivole, en plus d'être contraignant pour l'agriculteur (n=2) : « On pousse toujours pour vendre le plus à la ferme. Mais on veut pas que ça devienne une contrainte. » (Prop.11). Par ailleurs, d'un point de vue entrepreneurial, l'usage de plus d'un canal permet de rejoindre un plus grand éventail de clientèles ayant des habitudes de consommation tout autant diversifiées.

Chercher à atteindre le consommateur à travers une multitude d'avenues n'est pas qu'une réalité économique. Cette pratique peut paraître naturelle lorsqu'elle correspond à des valeurs et à une vision particulière de l'agriculture, qui extirperait l'agriculteur de son statut de « travailleur agricole » pour l'élever à un statut de pourvoyeur de nourriture. Dans ce cas, la diversification de la production et de la distribution relève d'une position éthique.

On peut revenir à la philosophie de base! Qu'est-ce qu'on fait icitte ? Moi, je ne cherchais pas une job! J'ai lâché une belle job pour venir icitte. Autrement dit, moi ça me tente pas de faire pousser rien que des carottes, de devenir un fournisseur de carottes, avoir des machines à carottes. avoir des employés à carottes... ça c'est un job! [...] Nous, c'est pas ça. Nous on avait une idée globale, de la culture biologique, de jardin, de nourriture. D'un mode de vie. (Prop.1)

Synthèse

On retrouve chez les producteurs interrogés une tendance à la multiplication des canaux de distribution. Chez les uns, la mise en marché pourrait difficilement se faire de manière plus centralisée en raison de la variété des extrants produits sur la ferme, chaque produit ayant un mode de commercialisation approprié. Chez les autres, employant pour la plupart la vente directe, la diversification de canaux de distribution contribue à la survie de l'entreprise puisqu'elle donne accès à des marchés différenciés et à un bassin de clientèle suffisant à la rentabilité de la ferme. Enfin, diversifier sa clientèle est également un gage de sécurité et d'indépendance par rapport au marché.

Les producteurs tentent ainsi de se prémunir contre de nombreux aléas vécus dans l'industrie agroalimentaire (ex. : crise sanitaire, faillite, chute de prix, etc.)

Tableau 20 : Synthèse des motifs à user plus d'un canal de distribution

MOTIFS	OCCURRENCE n=16
Associé à une production diversifiée	8
Stratégie de survie de l'entreprise	6
Indépendance de l'entreprise	4

4.3.5 Perspectives de commercialisation des productions biologiques²⁶

Notre étude s'intéresse aux différents modes de mise en marché des producteurs biologiques de manière ponctuelle, respectivement aux ventes de l'année 2013. Or, plus de la moitié des agriculteurs interrogés (n=14) envisagent d'apporter des changements dans les années à venir en matière de mode de distribution, tendance d'autant plus prononcée dans les secteurs non soumis aux agences de vente obligatoires (n=10). Qui plus est, ces changements affichent généralement une volonté de se rapprocher du consommateur (n=12), soit en développant une clientèle à proximité de la ferme ou encore en mettant sur pied des circuits courts de commercialisation. Cette stratégie participe pour certains à un processus conscient de diversification de la production et à la mise en valeur d'un nouveau produit ou d'un produit transformé (n=5). Pour ces producteurs, l'objectif est de mettre en place une commercialisation locale qui serait complémentaire à l'usage de circuits longs.

²⁶ Voir les questions 3.14 et 3.15 du questionnaire en annexe.

En outre, à mesure que l'entreprise gagne en maturité et que les propriétaires acquièrent de l'expérience, le besoin de se départir des distributeurs et des grossistes peut se développer afin de récupérer une marge de profit laissée aux mains de ces derniers ou encore pour profiter d'un plus grand contrôle sur sa distribution (n=4).

À rigueur, on est en train d'évaluer où est-ce que, on voudrait le plus possible vendre par nous-mêmes, pis c'est quoi les opportunités qu'on a. La distribution pis la sous-distribution, j'en ai mon voyage. Je tolère pas ça trop trop. On est en train de regarder comment qu'on peut faire pour s'approcher le plus possible des consommateurs, de faire en sorte que les gens aient accès à ce produit-là, à un prix qui ait de l'allure! (Prop.7)

Pour certains producteurs, dont la majorité de la mise en marché se fait par circuits courts, ce sont les kilomètres qui les séparent des grands centres qui constituent un irritant et qui les incitent à trouver des alternatives de commercialisation plus locales (n=4) : « C'est sûr que c'est plate d'avoir à se déplacer comme ça tout le temps, ça demande beaucoup de consommation d'essence. Ça, c'est vraiment quelque chose qui nous décourage le plus, c'est notre consommation d'essence. C'est ce qu'on aimerait réduire » (Prop.1). Cet obstacle spatial incite les agriculteurs à renouveler leurs modes de distribution ou même à utiliser des circuits courts encore peu exploités au Québec. Figurent parmi les voies jugées prometteuses les réseaux internet, les magasins fermiers, les « bio-mobiles », sans oublier les partenariats avec les institutions publiques.

Un autre modèle de commercialisation qui suscite l'intérêt est celui du regroupement de producteurs (n=4). Ces regroupements prennent forme à plusieurs échelles, allant des distributeurs biologiques écoulant des surplus de production, inspirés de l'initiative de Symbiosis, à des associations plus régionales, mettant en commun les productions des membres de l'ASC et des marchés de solidarité virtuels.

Pour certains, l'avenir est au transfert de la ferme familiale; le devenir de l'entreprise réside alors entre les mains des successeurs. Un producteur nous confie que loin de lui l'idée de prendre de l'expansion et de vendre aux « grandes épiceries », mais que

c'est la relève à qui la décision reviendra, selon son jugement afin d'assurer la survie de la ferme. Malgré les efforts et le travail consacrés au cours des années dans le but de créer de nouveaux modes de commercialisation et de promouvoir une autre manière de faire en agriculture, les modèles d'affaires établis restent donc fragiles et dépendent grandement d'une vision partagée de l'agriculture biologique entre les prédécesseurs et leur relève.

Enfin, deux producteurs visent à développer une distribution qui serait hors région. Pour le premier, ce serait une manière de répondre à un marché de niche adapté à un produit spécialisé, et pour le second, la recherche d'un distributeur permettrait d'écouler des surplus de production.

Synthèse

Au sein du présent échantillon, les producteurs n'envisageant aucun changement afin d'optimiser la mise en marché de leur entreprise forment une minorité. En effet, la plupart souhaitent développer de nouveaux canaux de commercialisation ou en délaissier certains autres, et ce, dans une optique de se rapprocher le plus possible du consommateur. On retrouve donc à la fois des producteurs qui veulent s'initier à la vente directe où aux circuits courts dans leur région, et d'autres, plus expérimentés dans ces domaines, pour qui cette fois le défi vise à développer un marché local ou à augmenter leurs ventes à proximité de la ferme. Les regroupements entre producteurs suscitent également l'intérêt de quelques agriculteurs biologiques.

Tableau 21 : Synthèse des défis à venir

VOLETS COMMERCIAUX À DÉVELOPPER	RÉCURRENCE n=14
Miser sur une commercialisation de proximité ou en circuit court	12
Former ou intégrer un regroupement de producteurs	4
Développer un partenariat hors régional	2

CHAPITRE 5

RELOCALISATION DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE : ANALYSE ET INTERPRETATION

Dans le chapitre précédent, les différentes voies empruntées par les agriculteurs biologiques afin de distribuer leurs productions ont été mises en lumière. Cette analyse descriptive a révélé qu'une part importante des ventes biologiques de notre échantillon se fait à l'échelle nationale (provinciale), mais que des ventes plus localisées sont manifestes. Or, cette analyse des données brutes sur les ventes commerciales de producteurs biologiques reste toutefois assez limitée; elle dresse des tendances générales, affichant la « présence » ou l'« absence » de ventes localisées chez les agriculteurs biologiques sondés, mais se prête difficilement à une approche explicative.

Afin d'y arriver, les données recueillies en lien avec la distribution des produits agricoles ont donc été pondérées. Cette pondération des circuits de vente des producteurs biologiques est construite en fonction, d'une part, de la distance de ces échanges commerciaux (D), et d'autre part, en fonction du nombre d'intermédiaires impliqués dans ceux-ci (I). Les résultats obtenus rendent ainsi compte du degré de proximité²⁷ des pratiques commerciales de chaque producteur (Valeur IP), qui exprime à la fois une proximité spatiale et relationnelle entre les deux acteurs essentiels du circuit alimentaire, le consommateur et le producteur. Dans ce contexte, un indice de proximité élevé

²⁷ Ici, le terme "proximité" a été privilégié par rapport au concept de "relocalisation" puisqu'il exprime une réalité socio-économique des exploitants agricoles plutôt qu'un processus global et dynamique de remise en valeur de l'espace local. Cette interprétation multidimensionnelle de la proximité est inspirée de l'approche proximate du développement local, notamment de la définition qu'en font Rallet et Torre (2004).

s'approchant de la valeur « 1 » représente un circuit de ventes nécessitant peu ou pas d'intermédiaires, dans une optique d'échanges en « coprésence » des acteurs, en plus de s'inscrire dans un rapport de proximité géographique entre le client et le producteur. À l'inverse, un indice de proximité de 0.4 rend compte d'une distribution transigeant entre les mains de plusieurs intervenants et dont le client se trouve à l'extérieur de la région de production, à plus de 100 km. Comme le nombre d'intermédiaires nécessaires pour acheminer un aliment jusqu'au consommateur est une information difficilement accessible à l'échelle de cette étude, cette information étant ignorée par de nombreux producteurs, ces circuits ont été estimés en fonction des caractéristiques propres à chaque canal de distribution. Les circuits ont ainsi été regroupés de la manière suivante :

- **Circuit très court** lorsqu'ils font usage de la vente directe (*a*),
- **Circuits courts** dans le cas de la vente par un seul intermédiaire (autre producteur²⁸, boutique spécialisée, supermarché indépendant, institution publique, restaurant (*b*);
- **Circuit long** dans le cas des circuits passant par plusieurs intermédiaires, mais sur lesquels les producteurs ont un contrôle indirect (ex.: coopératives de commercialisation) (*c*);
- **Circuit très long** dans le cas des circuits passant par plusieurs intermédiaires indépendants, sur lesquels les producteurs n'ont pas de contrôle (ex. : transformateurs et distributeurs indépendants) (*d*);

²⁸ La vente de produits agricoles à d'autres fermes est ici considérée comme un circuit court, car elle se fait dans un rapport de coprésence avec l'utilisateur. Comme l'objet de l'échange ne constitue pas un bien alimentaire et qu'il est généralement voué à une utilisation animale, nous ne pouvons pas l'inclure comme un circuit direct. Cet échange se distingue tout autant d'un circuit long (ex. : distributeur ou coop), le rapport marchand se produisant entre deux producteurs directement à l'extérieur du marché conventionnel. De plus, ce canal de distribution comprend des producteurs vendant des produits alimentaires à d'autres producteurs dans le but de diversifier leurs paniers biologiques.

Quant aux échelles de proximité spatiale, elles se distribuent comme dans les chapitres précédents, entre la vente sur la ferme (f), dans la MRC (m), dans la région à moins de 100 km (r) et dans la province à plus de 100 km (p).

$$I = (a * 1) + (b * 0,8) + (c * 0,6) + (d * 0,4)$$

$$D = (f * 1) + (m * 0,8) + (r * 0,6) + (p * 0,4)$$

$$IR = \frac{I + D}{2}$$

À titre d'exemple, supposons qu'un producteur écoule 20 pourcents de sa production directement sur la ferme, 10 pourcents dans la MRC, 40 pourcents dans la région et 30 pourcents dans la province à une distance supérieure à 100 km. Pour y arriver, ce même producteur userait de la vente directe pour 50 pourcents de ses ventes, 20 pourcents de celles-ci par des circuits courts, et 30 pourcents par l'entremise de circuits très longs. L'indice de proximité de cette entreprise se calculerait de la manière suivante :

$$I = (50 * 1) + (20 * 0,8) + (0 * 0,6) + (30 * 0,4) = 78$$

$$D = (20 * 1) + (10 * 8) + (40 * 0,6) + (30 * 0,4) = 64$$

$$IR = \frac{I + D}{2} = \frac{64 + 78}{2} = 71$$

Cet indice pondéré sera fort utile par la suite, car il permet l'obtention d'une valeur unique, générant l'élément de base de la comparaison entre les modèles de commercialisation des individus de l'échantillon, en plus de permettre une analyse des différences interrégionales. Les résultats obtenus ont ensuite été discrétisés en cinq classes de proximité de « très forte » à « très faible ou nulle », couvrant ainsi la totalité de l'étendue théorique de cet indice. Cette classification permet ainsi de dresser le portrait général de notre échantillon en matière de commercialisation localisée.

D'abord, on constate que la valeur moyenne de l'indice de proximité pour notre échantillon est de 65,4, ce qui équivaut à un degré « moyen » de proximité. Ceci s'explique

non pas par une tendance de pratiques moyennement localisées dans notre échantillon, mais plutôt à des pratiques partagées entre celles qui sont fortement localisées et celles qui sont très faiblement (sinon nullement) localisées, comme en témoigne la figure 9. À cette étape-ci, on peut conclure qu'il existe des configurations de commercialisation des produits biologiques fortement contrastées au sein de notre échantillon.

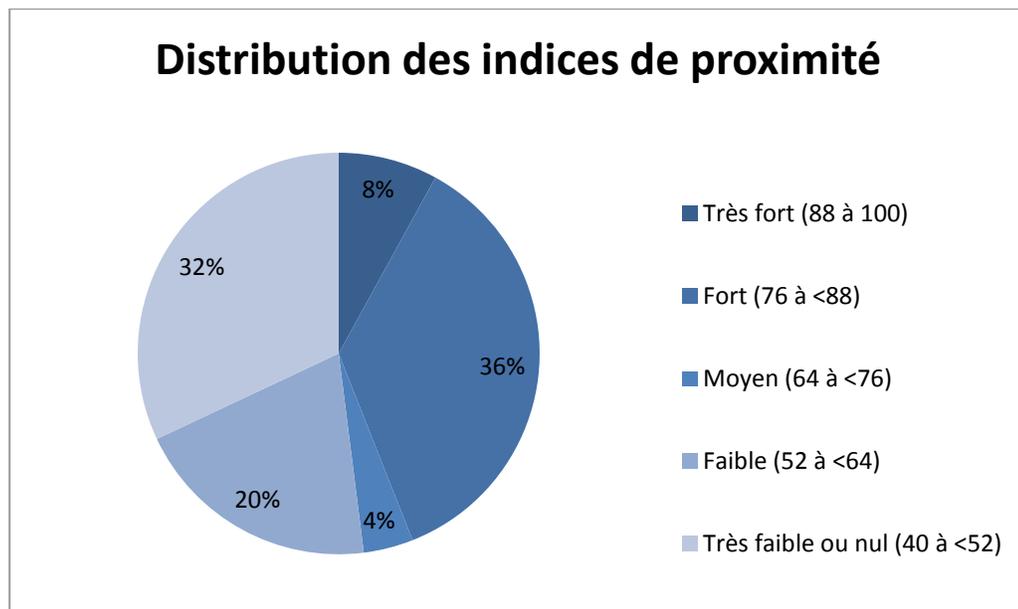


Figure 9 : Proportion des répondants selon les catégories d'indices de proximité

5.1 LES TYPES D'ENTREPRISES ET LEUR DEGRÉ DE RELOCALISATION

La dynamique actuelle du système agroalimentaire productiviste est alimentée par la recherche d'une augmentation de la productivité des exploitations agricoles, visant ainsi une rentabilité marchande croissante. Cette dynamique s'appuie majoritairement sur l'injection de capitaux au sein de l'exploitation, l'augmentation de son volume de production, et enfin, son intégration verticale par rapport aux autres acteurs agroalimentaires en amont et en aval. Les entreprises de plus grande taille sont donc

souvent associées à ce modèle productiviste, qui appelle à une chaîne d'intermédiaires afin de distribuer leur production. À l'inverse, il peut être avancé que les petites productions, qui s'intègrent difficilement dans le modèle de commercialisation intégré, sont plus susceptibles de prendre en charge leur mise en marché et de « court-circuiter » les canaux de distribution conventionnels. Cette section portera ainsi sur l'analyse d'une relation entre la taille de l'entreprise et sa capacité à user de pratiques d'échanges alternatives et innovatrices. En d'autres mots, existe-t-il un volume de production idéal rendant possible l'ouverture de modes de distribution de proximité, caractérisés par la co-présence des acteurs en jeu? Est-ce que, de manière moins signifiante sans doute, les entreprises biologiques de taille financière importante souhaitent développer ce genre de mise en marché et y arrivent ? Pour vérifier cette hypothèse, le revenu brut de l'entreprise agricole nous semble être la variable à analyser la plus appropriée, car elle traduit fidèlement les volumes de production et les moyens de production déployés par les entreprises. C'est donc en rapport à cette variable que les processus de commercialisation de proximité sont abordés ici dans un premier temps.

Tout d'abord, chez la majorité des producteurs qui opèrent la vente directe à la ferme²⁹, le choix de ce mode de commercialisation est fortement lié à leur degré d'indépendance par rapport aux autres acteurs de l'agroalimentaire québécois. La distinction de leurs produits par rapport au modèle standardisé de production, la volonté de réaliser des économies en réduisant leurs déplacements, ainsi que le désir d'autonomie par rapport aux modes conventionnels de distribution sont les motifs les plus présents pour justifier de telles pratiques. On remarque que ces producteurs opèrent généralement de petites et très petites productions, totalisant un chiffre d'affaires inférieur à 50 000 \$ pour le tiers d'entre eux (31 %) et inférieur à 250 000 \$ dans les trois quarts des cas (77 %)³⁰. Qui plus est, lorsqu'il y a présence de transformation du produit par ces exploitants, dans 70 % des cas en ce qui concerne ces producteurs, elle est la plupart du temps artisanale et en petit

²⁹ À hauteur de 5 % de la valeur des ventes et plus.

volume. La distribution via des circuits conventionnels n'est alors guère envisageable, tant par le volume exigé que par la marge de profit qu'ils en tireraient, insuffisante pour en vivre. Pour ces petites productions, la survie même de l'entreprise passe essentiellement par la prise en charge de la mise en marché. Comme les coûts de distribution sont assumés par le producteur lui-même, le transport et le temps doivent ainsi être réduits au maximum afin de se rapprocher le plus possible d'une rentabilité nette, qui compense pour la petite taille de la production. On observe donc dans les témoignages de ces producteurs une forte relation entre le volume de production et un détachement des mises en marché de produits standardisés, qui mène dans plusieurs cas à chercher plutôt une plus-value et à réduire les coûts de vente. La vente directe apparaît alors le moyen optimal pour mettre en place cette stratégie.

On retrouve sensiblement la même logique de qualification des produits et de recherche de minimisation des coûts temporels et financiers chez les producteurs distribuant eux-mêmes leur production dans la région d'appartenance. En fait, cette stratégie, particulièrement adaptée aux petites entreprises montrant une flexibilité interne, s'arrête le plus souvent sur la vente directe, qui se révèle être une pratique fortement territorialisée. En effet, la moitié des ventes directes comptabilisées se font directement sur la ferme, et les ventes se situent à parts égales dans les MRC et les régions de production. Or, si les fermes biologiques de petite taille sont surreprésentées dans les circuits de commercialisation directe, on peut également s'attendre à ce qu'elles occupent une plus grande place dans les ventes en région.

Quant à la commercialisation à l'extérieur de la région, elle est pratiquée par une majorité des producteurs de l'échantillon (68 %). Soulignons néanmoins le fait que ce genre de commerce est présent chez la totalité des entreprises ayant des recettes agricoles excédant 500 000 \$. Inversement, les entreprises qui ne comptabilisent aucune vente à l'extérieur de la région sont présentes dans toutes les catégories de chiffre d'affaires à

³⁰ À titre de référence les recettes agricoles moyennes au Québec étaient de 400 000 \$ en 2013. Les chiffres d'affaires des producteurs usant de la vente directe se retrouvent pour la majorité nettement au- deçà de cette moyenne (Agriculture et Agroalimentaire Canada, 2014)

l'exception des entreprises de chiffre d'affaires supérieur à 500 000 \$. Comme l'explique l'un d'eux, lorsque l'augmentation ou le maintien du volume de production est nécessaire, que ce soit pour respecter ses parts de quotas ou pour maintenir ses ressources humaines, l'utilisation de circuits de commercialisation conventionnels devient essentielle afin d'écouler des surplus en grande quantité (voir section 4.3.3). La commercialisation de produits alimentaires de manière exclusivement régionale serait ainsi une réalité des entreprises agricoles qui produisent en deçà d'un certain seuil de volume de production, s'élevant ici à 500 000 \$ de chiffre d'affaires.

Enfin, les indices de proximité et les revenus bruts des entreprises agricoles biologiques ont été observés conjointement. Comme le présent échantillon se partage également entre des entreprises aux chiffres d'affaires supérieurs et inférieurs à 100 000 \$, ce revenu permet de classer l'ensemble des producteurs biologiques en deux groupes, c'est-à-dire entre les petites exploitations et les grandes exploitations³¹ (Figure 10). Au regard de ces résultats, trois constats retiennent notre attention. Premièrement, seules les exploitations de petite taille sont en mesure d'opérer des ventes très fortement localisées. Qui plus est, la moitié des petites exploitations présentent minimalement un fort degré de proximité. Cette observation vient renforcer l'idée qu'au-delà d'un certain volume de production, il peut être difficile pour une exploitation biologique d'opérer une distribution de ses produits exclusivement sur son territoire régional. Dans un deuxième temps, on retrouve une plus grande proportion d'entreprises affichant un degré de proximité nul ou très faible chez les grandes exploitations. On pourrait donc affirmer que le volume des ventes a un certain impact sur les capacités à développer des modes de commercialisation alternatifs, surtout en ce qui concerne les pratiques plus radicalement opposées, c'est-à-dire, les degrés « très fort » et « très faible » de proximité. Cependant, et c'est le troisième constat que nous faisons, plusieurs entreprises de taille financière plus importante affichent elles aussi des indices de proximité positifs, mais à des degrés moindres que les petites exploitations. Les

³¹ Néanmoins, ce revenu annuel brut est bien inférieur à la moyenne des fermes québécoises (400 000 \$), les « grandes exploitations » de notre échantillon peuvent donc se révéler de petite taille par rapport à cette population

processus de reterritorialisation des pratiques de commercialisation ne sont donc pas le fait exclusif des entreprises dont le volume de production est modeste.

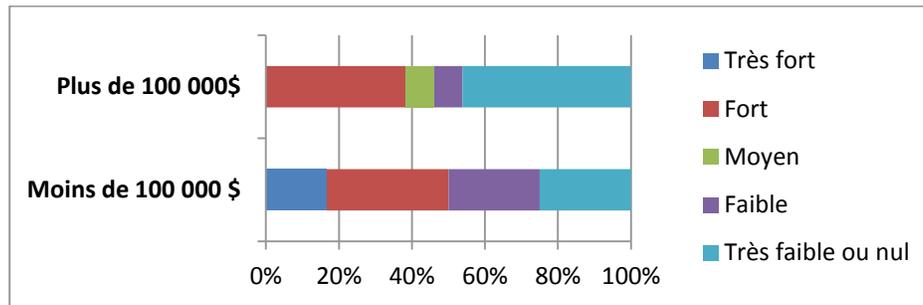


Figure 10 : Relation entre le total des ventes et le degré de proximité des fermes biologiques

Les mêmes tendances se dessinent lorsque l'on prête attention à la valeur marchande des entreprises biologiques. Cette fois-ci, ce sont les entreprises ayant des actifs supérieurs ou inférieurs à 500 000 \$ qui ont été regroupés (Figure 11). Seules les fermes de petite taille, et donc des valeurs évaluées à moins 500 000 \$, présentent des degrés très forts de proximité. Elles sont également plus nombreuses à afficher des indices de proximité très forts et forts (55 %) comparativement aux entreprises possédant des actifs de valeur élevée (35 %). Enfin, bien qu'une majorité des grandes exploitations accusent des degrés de proximité faibles et très faibles, on retrouve encore une fois des entreprises de cette catégorie qui affichent des pratiques fortement localisées.

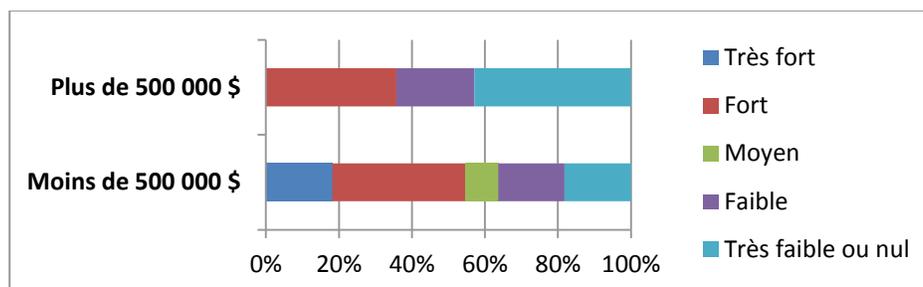


Figure 11 : Relation entre la valeur marchande et le degré de proximité des fermes biologiques

L'analyse des motifs à employer la vente directe met en lumière que les fermes biologiques dont la production est modeste sont souvent les premières à devoir opérer une stratégie commerciale alternative fortement encadrée dans le territoire pour échapper au modèle de commercialisation dominant caractérisé par le resserrement perpétuel de la marge de profit. Les petites entreprises sont en effet peu habilitées à s'engager dans « cette course vers le bas », qui nécessite inexorablement une forte capitalisation et un volume de production important. Par contre, à l'analyse de la taille financière des entreprises et de leurs modes de distribution, force est de constater que cette pression du marché affecte tout autant les producteurs dont les recettes agricoles sont plus élevées, et qui ne peuvent se résoudre à prendre exclusivement la marge de profit offerte par les distributeurs conventionnels. D'ailleurs, cette même logique de récupération de la valeur se concrétise par la vente directe chez 60% des exploitations ayant un chiffre d'affaires supérieur à 250 000\$.

Bien que certaines tendances se dessinent liées à la taille financière de l'entreprise biologique, cette caractéristique n'explique donc pas à elle seule les comportements commerciaux en matière de proximité. Cette explication limitée de la territorialisation des pratiques commerciales par la taille financière de l'entreprise invite ainsi à l'exploration d'une autre variable qui concerne la nature même de l'entreprise : le type de production des exploitations agricoles biologiques. Retrouve-t-on des tendances à la commercialisation de proximité plus importantes dans certains types de production ? Il peut sembler plus complexe de commercialiser directement des produits agricoles qui sont généralement destinés à la transformation industrielle et standardisée, les produits céréaliers et les produits laitiers par exemple. Au contraire, certains aliments dont la conservation est plus courte et dont la consommation peut se faire directement aux champs jouissent de conditions plus favorables afin de mettre sur pied une distribution de proximité. Dans les faits, on observe l'omniprésence de pratiques localisées dans les productions biologiques

maraîchères (IP = 87,2) et les productions de viandes de boucherie (IP = 71,4) (Figure 12). Dans ces deux secteurs de production, aucun sondé ne présente de degré de proximité faible ou très faible. Chez les producteurs laitiers (IP = 66,6), ainsi que chez les producteurs de grandes cultures (IP = 59), le profil de vente est plus varié. L'hétérogénéité des degrés de proximité va en fait de pair avec la diversité des profils d'exploitation dans ces secteurs. On retrouve chez les producteurs laitiers des éleveurs de cheptels caprins et ovins (IP = 84), ainsi que des productions laitières bovines typiques du territoire agricole québécois (IP = 57,7). Dans le secteur des grandes cultures, des producteurs produisent exclusivement des céréales et des oléagineux, alors que d'autres exploitent ce genre de production biologique afin de toucher un revenu d'appoint. Enfin, le secteur de l'acériculture biologique est nettement caractérisé par l'emprunt de circuits longs de commercialisation (IP = 45,7) ; un seul producteur parmi cette catégorie emprunte un schéma de vente régional. Pour le reste, tous les producteurs acéricoles présentent des degrés de proximité faibles ou nuls.

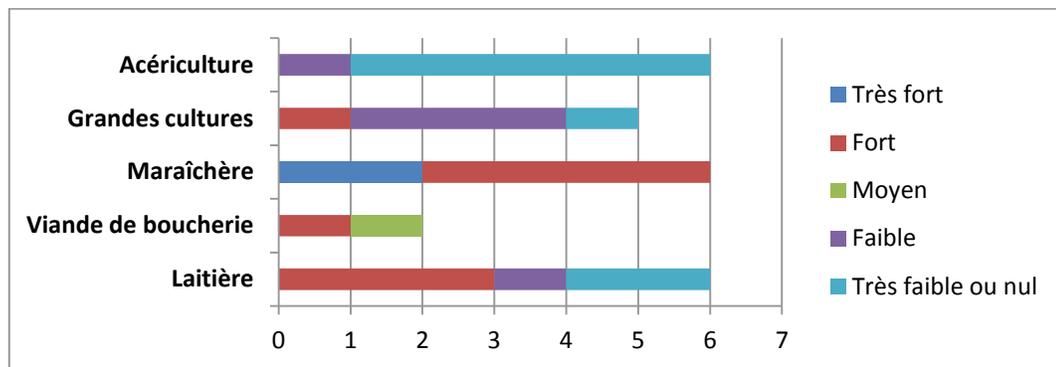


Figure 12 : Degré de proximité en fonction des types de production biologiques

Au-delà des méthodes de culture utilisées et des moyens de production nécessaires, c'est la structure de vente de chaque secteur et la présence d'une gestion de l'offre qui permettent de comprendre les tendances soulignées ci-haut. En effet, on remarque que les agriculteurs dont la production contingentée est commercialisée par des agences de vente obligatoires, les fédérations laitières (FPLQ) et acéricoles (FPAQ), sont plus susceptibles de pratiquer une distribution faiblement à nullement localisée (IP = 53) comparativement

aux exploitations à production non contingentée (IP = 77) (Figure 13). Rien d'étonnant puisqu'à l'exception des producteurs transformateurs, le contrôle des circuits empruntés n'appartient pas à l'agriculteur, mais aux fédérations, et ces circuits se font plutôt dans une logique de rationalité des coûts de transformation que dans une logique de commercialisation territorialisée. De plus, il ressort des témoignages des producteurs sondés un sentiment d'indifférence par rapport à la distance parcourue par leur produit, les coûts de transport n'étant pas assumés directement par ceux-ci. La minimisation de la distance parcourue cède le pas à la rente garantie, et pour les érablières de plus 2000 entailles, c'est l'obtention d'un acheteur offrant les meilleurs avantages qui constitue la préoccupation première. Quant aux secteurs biologiques non soumis à une agence de vente obligatoire et qui ont des productions non contingentées, les pratiques de ventes de proximité y tiennent une place incontestablement importante ; environ 75 % des exploitants de ces secteurs affichent des indices de proximité allant de « très fort » à « moyen ». De plus, aucun producteur de cette catégorie ne se situe dans une proximité de commercialisation très faible ou nulle.

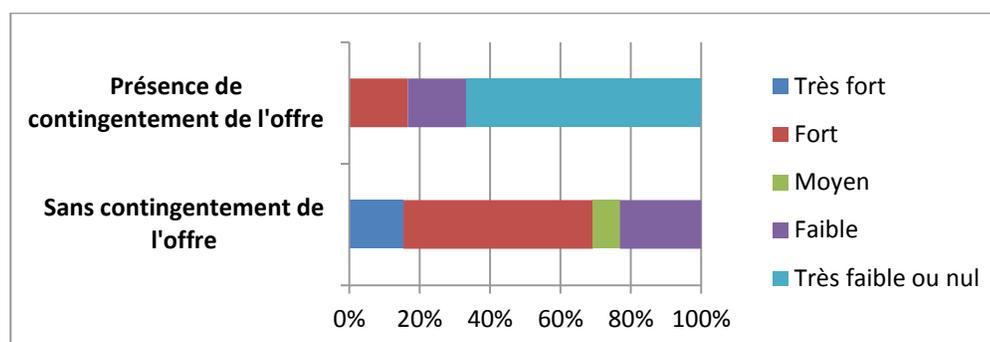


Figure 13 : Degré de proximité en fonction du cadre législatif de vente

On discerne ainsi une tendance lourde entre le type de production et la capacité à opérer des pratiques territorialisées. Cette forte relation montre toute l'importance du processus de distanciation par rapport aux modes de régulation conventionnels afin d'arriver à une *réelle* modernisation écologique. Dans les productions où la tradition corporatiste s'est matérialisée par la présence d'un contingentement de l'offre, le

développement du marché biologique s'est caractérisé par des mécanismes de gestion de la production et de mise en marché hérités du secteur conventionnel (quotas et agences de vente obligatoires), mécanismes qui engendrent à bien des égards des effets de verrouillage sur les acteurs en amont du secteur agroalimentaire. Au-delà des verrouillages financiers et technologiques qui peuvent être présents dans ces systèmes, les agences de vente obligatoires mises en place au Québec agissent en premier lieu comme verrouillage organisationnel, impliquant un contrat juridique entre producteurs et fédérations en ce qui concerne la mise en marché des produits. Les innovations socio-techniques qui s'inscrivent dans une perspective « d'efficacité territoriale » de l'agriculture peinent alors à se développer, tandis que le modèle économique délocalisé présente quant à lui une forte résilience.

Le très faible indice de proximité des productions avec présence de contingentement de l'offre témoigne de ce verrouillage organisationnel et des obstacles qui peuvent être rencontrés pour en sortir. Quant au fort indice de proximité de certains producteurs biologiques contingentés, il suggère que le déverrouillage de son système de production est possible, grâce à des pratiques de transformation sur la ferme notamment. Cette transition exige néanmoins des coûts de changement. Comme l'a souligné un producteur laitier, s'engager dans la transformation implique de négocier le rachat de sa production vis-à-vis des fédérations de producteurs et ne permet pas de se départir des frais d'une mise en marché de laquelle il s'exclut de plein gré.

Soulignons finalement la tension existante entre le modèle essentiellement autonome proposé par la modernisation écologique et le modèle corporatif promu par les secteurs sous contingentement. Les mécanismes de la modernisation écologique sont alors inopérants dans ce genre de système. Par ailleurs, en transposant dans le secteur biologique les modèles de gestion de l'offre présents dans le secteur conventionnel, une abstraction de la relation et de la distance entre producteur et consommateur s'est développée, cette relation étant alors prise en charge par l'organisation plutôt que par le producteur même. Le

lieu de consommation des produits de ces agriculteurs perd de son sens : une fois que le produit quitte le lieu de production, peu d'information est véhiculée aux exploitants.

5.2 LA DIVERSIFICATION : UNE VOIE MENANT À LA RELOCALISATION DES PRATIQUES COMMERCIALES ?

Plusieurs stratégies de diversification se manifestent dans les pratiques des agriculteurs biologiques québécois étudiés ici. Dans un premier temps, on remarque que la diversification horizontale est une avenue privilégiée par plusieurs sondés; cela s'exprime chez des producteurs biologiques par une multiplication des types de productions développés sur l'exploitation. Ce type de diversification agricole est emprunté par environ la moitié des agriculteurs de l'échantillon (n = 13)³².

Or, cette stratégie n'est pas présente chez tous les types d'entreprises. La production diversifiée est développée dans une plus grande mesure sur les exploitations qui jouissent d'un cadre plus flexible de commercialisation. En effet, dans la majorité des cas, ces exploitations font la commercialisation de produits alimentaires qui ne sont pas régis par la gestion de l'offre (n = 11). Il n'est donc pas étonnant d'observer des indices de proximité similaires entre les fermes diversifiées et les productions non contingentées. Les productions diversifiées affichent en moyenne un degré fort de proximité (IP = 78), tandis que les productions non diversifiées affichent en moyenne un degré de proximité très faible (IP= 51). De plus, les entreprises empruntant des circuits à très forte proximité affichent toutes des productions diversifiées.

³² La production est considérée diversifiée horizontalement lorsqu'elle comprend plus d'une production sur l'exploitation. Ces productions peuvent se situer dans le même groupe de production mais doivent se situer dans plus d'un secteur (ex. : élevages porcins et ovins, cultures fruitières et légumières, etc.). De plus, les intrants d'une même production ne sont pas inclus dans ce processus de diversification (culture de fourrage, vaches de réforme, etc.).

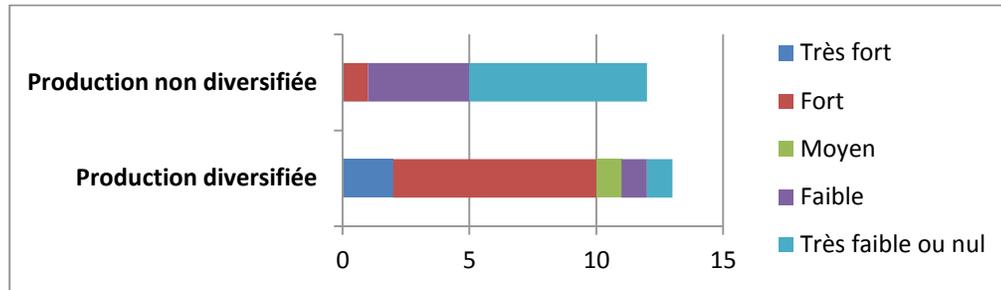


Figure 14 : Indice de proximité en fonction de la diversification horizontale de l'exploitation

Si cette diversification de la production est supportée par des logiques qui peuvent diverger – style de vie pour certains (ex. : prop. 1, 14 et 11) et stratégie entrepreneuriale pour d'autres (ex. : prop. 13 et 19) – on observe qu'au-delà de cette divergence, la diversification est synonyme dans la plupart des cas d'une plus forte relocalisation des pratiques commerciales. De manière générale, les fermes de cette catégorie optent pour des économies de gamme (*economy of scope*) plutôt que pour des économies d'échelle, ces dernières nécessitant une spécialisation de l'exploitation en une seule production, ainsi qu'une augmentation des actifs de la ferme. Comme en témoignent bon nombre de producteurs, ces économies basées sur la multiplicité des produits offerts incitent ensuite à les distribuer dans une même perspective de diversification. Or, parmi cette nécessaire multiplication des modes de distribution, on retrouve une part importante de commercialisation de proximité, dont les circuits de vente directe. En d'autres mots, en empruntant la voie de la diversification horizontale sur l'exploitation, les entreprises biologiques s'éloignent consciemment ou inconsciemment du modèle économique proposé par l'agriculture productiviste. Par le fait même, elles innovent en termes de reterritorialisation de leurs pratiques commerciales puisqu'il devient difficile dans ces conditions d'emprunter des canaux plus conventionnels de distribution qui exigent un volume de production important et qui s'appuient essentiellement sur les économies d'échelle.

Dans un deuxième temps, la diversification verticale est également bien présente au sein des exploitations biologiques à l'étude. Nous entendons ici par diversification verticale l'introduction d'étapes commerciales additionnelles qui se situent en amont (ex. : fabrication des outils de production, production de ses propres semences, etc.) ou en aval (ex. : transformation de produits, développement d'une table champêtre, etc.) des activités productives préexistantes. Au terme de cette étude, c'est la mise en place de procédés de transformation par les exploitants qui retient notre attention. Ces formes de mise en valeur des ressources premières touchent un peu moins de la moitié des fermes biologiques étudiées (n = 11) et comprennent des produits de natures diverses (charcuteries, fromages, lacto-fermentation, farines, conserves, confiseries). On retrouve chez ces exploitations une forte tendance à la commercialisation de proximité (IP = 80) par rapport aux exploitations faisant exclusivement la vente de produits non transformés (IP = 54) (Figure 15). D'ailleurs, soulignons qu'aucune exploitation dont le degré de proximité est très faible ne se trouve dans cette catégorie et que la très grande majorité des exploitations très fortement et fortement localisées pratiquent des activités de transformation. Les producteurs qui font le choix d'une commercialisation de proximité sont donc susceptibles d'avoir un intérêt pour la transformation alimentaire au sein de leur entreprise. Notons d'ailleurs que la majorité des producteurs qui s'engagent dans une telle qualification de leurs produits ont également une production diversifiée. Ceci nous donne à penser que la transformation sur la ferme participe elle aussi à la stratégie d'économie de gamme empruntée par les fermes dont les indices de proximité sont les plus élevés.

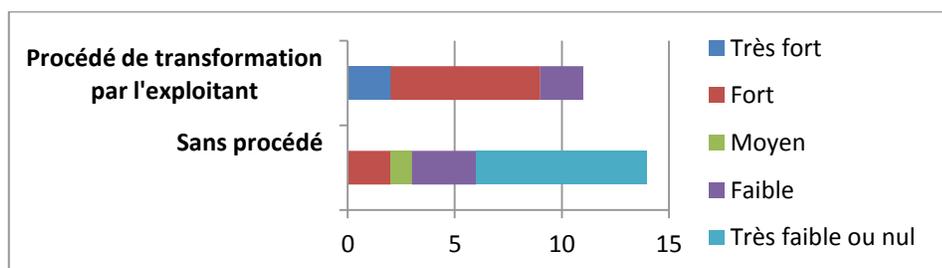


Figure 15 : Degré de proximité en fonction de la diversification verticale de l'exploitation

Sans tomber dans le piège d'une dichotomie excessive entre produits transformés et marchandises non transformées, l'exemple des agriculteurs biologiques québécois confirme que la récupération de la valeur sur un produit non standardisé est difficilement dissociable du processus de relocalisation du système agroalimentaire. La création d'une plus-value sur l'exploitation biologique est rendue possible grâce à la création en parallèle de nouveaux réseaux alternatifs fortement encastés dans le territoire qui mobilisent la plupart du temps une relation directe avec le consommateur. Par ailleurs, rappelons que les produits transformés commercialisés par les producteurs biologiques ne sont que dans de rares cas certifiés sous régie biologique. Ce paradoxe donne à penser qu'une mise en commun de plusieurs types d'appropriation de la plus-value sur un produit se révèle généralement être une stratégie entrepreneuriale non compétitive dans le contexte de régulation actuel. Or, ce processus de double qualification de la production serait potentiellement bénéfique pour les entreprises qui emploient des modes de commercialisation localisée, et il appert pertinent d'analyser les blocages en jeu. Plusieurs indicateurs tendent à suggérer que la certification de produits transformés est limitée par un verrouillage économique, nécessitant une grande production et favorisant la spécialisation plutôt que la diversification. Dans ces conditions, les produits transformés des producteurs biologiques transigent sur des réseaux alternatifs, aux côtés généralement de produits certifiés, et l'information transmise au consommateur se base davantage sur la confiance que sur le principe de surveillance. On peut en déduire que les producteurs biologiques transformateurs préfèrent éviter les frais liés à la certification de produits transformés et misent plutôt sur le fait que la plus-value associée aux ressources produites et certifiées suit la chaîne de valeur.

Enfin, il s'avère important de s'interroger sur la diversification du revenu du ménage agricole, qui consiste à combler les moyens de subsistance non plus uniquement par les recettes agricoles, mais aussi par une multiplication des sources de revenu en dehors de la ferme. En raison de contraintes économiques généralement associées aux exploitations qui

pratiquent une commercialisation de proximité – des marchés locaux et régionaux limités et de petits volumes de production – on pourrait avancer que ces mêmes ménages agricoles seront plus susceptibles d’avoir recours à d’autres revenus afin d’assurer leur subsistance. Nous nous intéresserons donc directement au revenu agricole des ménages, c’est-à-dire au revenu issu directement des activités sur la ferme. Contrairement aux recettes agricoles jusqu’alors observées, cet angle d’approche nous permet d’appréhender l’importance des activités agricoles dans le revenu des ménages à l’étude.

Tout d’abord, soulignons qu’un peu moins de la moitié des producteurs sondés ont des revenus agricoles de moins de 20 000 \$. Parmi ceux-ci, on trouve une majorité d’exploitations qui affichent des pratiques commerciales de proximité (indices « très fort », « fort » et « moyen ») (Figure 16). À l’inverse, chez les ménages qui bénéficient d’un revenu agricole supérieur à 20 000 \$, on observe une présence plus prononcée des exploitations dont l’indice de proximité est faible ou de très faible à nul. Si les exploitations à très forte proximité ont toutes des revenus agricoles inférieures à 20 000 \$, ce qui donne à penser que l’effet de contrainte est plus fort, les exploitations à forte proximité sont quant à elles également réparties entre les deux groupes.

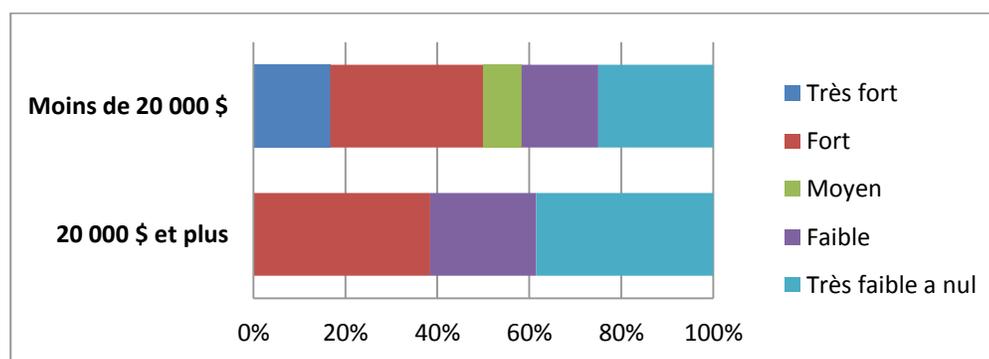


Figure 16 : Indice de proximité en fonction du revenu agricole des ménages

Dans la très grande majorité des cas, les agriculteurs biologiques comptent sur plus d'une source de revenu pour assurer leur subsistance ; seuls cinq des ménages interrogés s'appuyaient exclusivement sur des revenus agricoles. Dans la majorité des cas (n=4), les ménages vivant exclusivement de l'agriculture s'appuient sur une commercialisation dont l'indice de proximité est faible ou très faible, principalement dans les secteurs biologiques céréaliers et laitiers. On pourrait affirmer qu'il est rare pour des producteurs biologiques usant de modes de distribution alternatifs et de proximité de subvenir à leurs besoins et ceux de leur famille uniquement grâce aux revenus agricoles.

Cette réalité est celle de la plupart des producteurs biologiques rencontrés sans regard à leur degré de proximité. La proportion moyenne du revenu brut familial provenant des activités agricoles s'élève d'ailleurs à 49 %. Cependant, on remarque que la majorité des exploitations affichant des indices de proximité forts ou très forts génèrent des revenus agricoles équivalant à plus de 50% du revenu familial (Figure 17), soit plus de 63% d'entre eux. Il serait donc faux de croire que ce type de commercialisation oblige à un revenu extérieur plus important. A l'inverse, la majorité des ménages dont les pratiques commerciales sont faiblement territorialisées ont des revenus agricoles qui comptent pour moins de moitié du revenu familial (54%). Ceci s'explique en partie par le profil socio-économique des acériculteurs, dont les indices de proximité sont faibles et qui retirent des revenus agricoles qui s'élèvent souvent à moins de la moitié du revenu familial (83%). Pour la plupart des acériculteurs, l'exploitation constitue une activité économique d'appoint et saisonnière après avoir exercé un ou des emplois en dehors de la sphère agricole. L'objectif premier des activités acéricoles n'est donc pas nécessairement la subsistance.

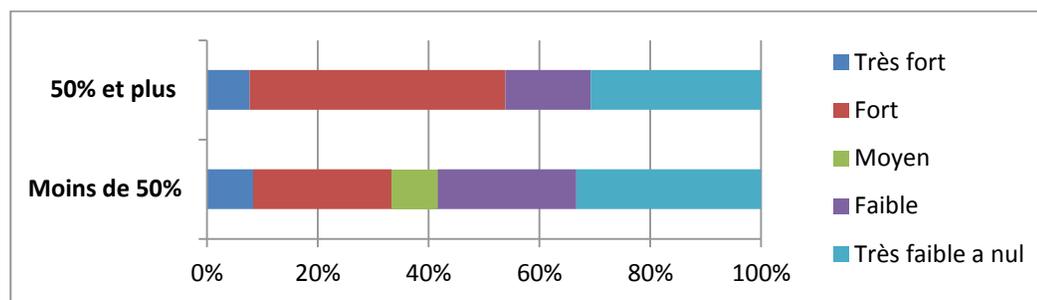


Figure 17 : Indice de proximité en fonction de la part du revenu familial provenant des recettes agricoles

On ne peut donc pas conclure que la diversification des revenus se manifeste de manière plus courante chez les ménages agricoles dont les produits alimentaires sont commercialisés sur un territoire de proximité. Les revenus non agricoles sont courants et nécessaires chez la plupart des agriculteurs biologiques, peu importe le type de commercialisation opéré.

5.3 ANALYSE COMPARATIVE DES TERRITOIRES

Dans le cadre de cette étude, deux régions du territoire agricole québécois dont les profils se révèlent contrastés ont été sélectionnées afin de tester l'hypothèse selon laquelle les conditions économiques, démographiques et agro-pédologiques joueraient un rôle spécifique lors de la mise en place de pratiques d'approvisionnement alimentaires de proximité. Rappelons que la région périphérique et la région centrale, représentées respectivement par les MRC de La Matapédia et de La Mitis ainsi que celles des Chenaux et de Portneuf, se distinguaient particulièrement au regard des marchés qui les environnent. Or, contrairement à notre hypothèse de départ, la région périphérique affiche en moyenne un indice de proximité très similaire à celui de la région centrale, soit 65 dans les deux cas. Deux éléments expliquent en partie cette symétrie. Premièrement, dans les deux territoires, la vente à l'échelle provinciale est le fait d'un grand nombre de producteurs. Or, ces

catégories de localisation des ventes sont vastes. Par exemple, pour la majorité des producteurs acéricoles et des producteurs laitiers, leur marchandise est acheminée dans une première étape de commercialisation dans la région méridionale du Québec. Les produits des fermes de l'est du Bas-Saint-Laurent parcourent ainsi une plus grande distance avant d'être classifiés, transformés puis distribués. Cette différence kilométrique ne transparaît pas dans les résultats de l'indice de proximité puisque toutes les ventes opérées à une distance supérieure de 100 km, mais localisées au Québec, sont comptabilisées sans distinction. Le deuxième élément de réponse de cette similarité entre les deux régions réside dans la méthode d'échantillonnage utilisée, qui favorisait une représentation équivalente des types de production dans chaque territoire. Or, comme nous venons de le confirmer dans la section précédente, le type de production influe fortement sur le degré de proximité des pratiques commerciales des entreprises biologiques.

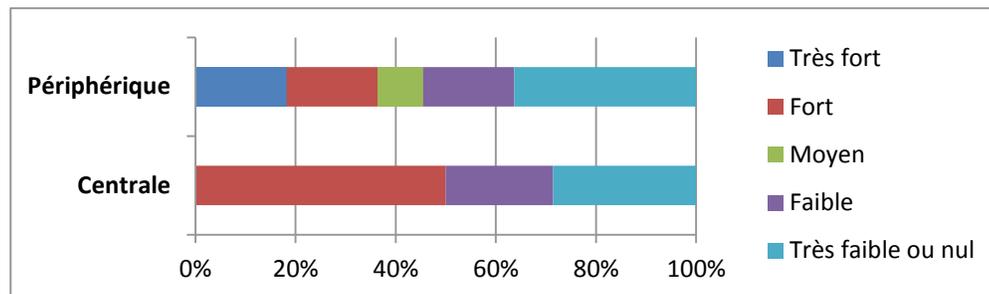


Figure 18 : Degré de proximité en fonction de la région

Cela étant dit, au-delà des indices moyens obtenus, les profils de ces deux sous-échantillons en matière de commercialisation de proximité se distinguent sur plusieurs points qu'il importe d'explorer (Figure 18). Premièrement, les seules entreprises dont la proximité des pratiques commerciales est qualifiée de très forte se trouvent dans le milieu rural éloigné. Pour ces deux fermes maraîchères, cela signifie que la quasi-totalité des ventes (plus de 80%) sont opérées sur les lieux de production ou encore dans la MRC d'appartenance, et ce, à travers la vente directe. Malgré les apparentes contraintes qui

peuvent s'imposer en milieu rural périphérique, et en particulier un marché local restreint, ces entreprises agricoles arrivent à distribuer leur production de façon directe et locale. Afin de faire face à cette restriction économique, elles s'emploient à réduire au maximum les coûts de productions de leur exploitation, en simplifiant efficacement la mise en marché et en usant des moyens de productions qui nécessitent peu d'investissement financier. Pour un de ces producteurs, l'objectif est de vendre la totalité de sa production sur la ferme, la vente par des intermédiaires et le transport de sa marchandise étant perçus comme des pertes inutiles. D'ailleurs, les actifs de ces entreprises sont très modestes; ils ne dépassent pas 250 000 \$, tandis que les surfaces cultivées couvrent moins de cinq hectares. Comme l'explique l'un des producteurs qui vit dans une communauté éloignée, ce modèle de ferme qui allie petite production et vente locale est synonyme de diminution des recettes financières dans un premier temps, mais un équilibre serait retrouvé par la suite en générant une part plus importante de revenus nets. De plus, la diminution de la clientèle rend possible la fidélisation de celle-ci tout au long de l'année. De toute façon, grossir la production comme le font les fermes dans le sud du Québec serait une mauvaise stratégie selon elle, voire impossible, considérant la faible demande en légumes biologiques jusqu'à maintenant. Par ailleurs, la réduction des transports obtenus ne correspond pas seulement à une contrainte économique, mais plutôt à un choix de qualité de vie : « Ce que l'on aime, c'est produire des légumes, pas d'être sur la route ! » (Prop.14). Force est de constater que les contraintes économiques et l'éloignement par rapport aux grands centres favorisent conjointement des stratégies très fortement localisées, mais que cette situation peut convenir aux producteurs en fonction de leurs valeurs et de leur vision de la profession.

Or, cette commercialisation locale en milieu éloigné ne se fait pas sans embuches. Deux producteurs matapédiens dont les ventes sont fortement localisées font entre autres état d'une « culture régionale » peu encline à l'achat régional et aux produits maraîchers. Comparativement aux milieux urbains comme celui de Rimouski, les ruraux de cette région vont peu s'approvisionner chez les producteurs directement, bien qu'ils se trouvent à proximité géographiquement. Néanmoins, ces mêmes producteurs restent optimistes, car le travail de sensibilisation et la construction d'une meilleure visibilité de ces entreprises se

sont montrés efficaces; leurs ventes dans la MRC augmentent chaque année. La présence de marchés publics dans ces deux MRC du Bas-Saint-Laurent (La Matapédia et La Mitis) joue notamment un rôle bénéfique dans ce processus de reterritorialisation des pratiques commerciales.

Dans la région centrale entre Trois-Rivières et Québec, la vente de proximité prend un autre sens, entre autres par l'influence marquée de la capitale provinciale. Si le circuit court privilégié par les agriculteurs périphériques est celui de la vente directe sur la ferme, les agriculteurs portneuvois et mauriciens usant de modes de distribution alternatifs le font en s'appuyant davantage sur un marché régional (Tableau 21). En effet, on retrouve une plus forte proportion de producteurs biologiques qui distribuent à cette échelle, pour la majorité via la vente directe ou des circuits courts, comparativement à la région périphérique. De plus, la part moyenne des ventes à l'échelle régionale est plus élevée dans la région centrale (35%) que dans la région périphérique (26%). Le bassin de population de l'agglomération de la ville de Québec constitue une opportunité d'affaires pour la plupart de ces agriculteurs biologiques de la région centrale et offre une stabilité en matière de distribution. On y trouve des boutiques spécialisées, des marchés publics, des points de chutes, et plusieurs maraîchers y distribuent une part significative de leur paniers biologiques de type ASC. À ce titre, les producteurs sont plus nombreux (29%) à vendre dans les boutiques spécialisées que leurs confrères des régions périphériques (9%). Pourtant, plusieurs de ces producteurs qui mobilisent des canaux alternatifs sont situés à proximité de Trois-Rivières mais vont tout de même développer leur mise en marché dans la capitale provinciale. Certains justifient ce choix par leur expérience, la demande ne s'étant pas avérée stable en Mauricie, alors que d'autres associent leur commerce dans la ville de Québec à un sentiment d'appartenance, à une « région naturelle » pour leur entreprise. La proximité spatiale cède donc le pas à des facteurs économiques et à une proximité de l'ordre du senti et de l'habitus.

Comme les pratiques localisées occupent une place d'égale importance dans l'Est du Québec et dans la région centrale, on peut conclure que les mécanismes d'une réelle

modernisation écologique portent en eux un potentiel de transformation autant dans les milieux éloignés que dans les milieux sous influence des zones urbaines. Tous font face au resserrement de la marge de profit, et les stratégies de minimisation des coûts ainsi que la récupération de la valeur sur les produits sont autant présentes sur les deux territoires. D'un point de vue spatial, la plus grande différence résiderait plutôt dans l'articulation des interrelations entre rural et urbain. Le phénomène de relocalisation présent dans la modernisation écologique dépendrait donc de l'effet de la demande et des attentes des urbains en matière d'alimentation. L'analyse de la région centrale démontre que la demande en biens dont la qualité environnementale est reconnue émerge des plus grands centres urbains, et tarde à s'implanter dans les villes moyennes comme Trois-Rivières. Néanmoins, l'analyse des circuits d'approvisionnement dans ces deux régions suggère également que cette demande migre progressivement vers les milieux ruraux, à travers la mobilisation de plateformes de distribution innovantes. Dans les villages et les petites villes de ces régions, les marchés publics particulièrement, mais aussi les coopératives et les boutiques spécialisées, permettent à certains producteurs de nouvelles connexions avec leur milieu immédiat. On ne peut par contre soustraire l'influence majeure des villes dans cette reconnexion, puisque les clients de ces nouvelles plateformes sont également, au moins en partie, des touristes provenant de milieux urbains.

Tableau 22 : Échelle de distribution utilisée par les agriculteurs selon les territoires

Zone géographique de commercialisation	Région centrale (n=14)	Part moyenne (%)	Région périphérique (n=11)	Part moyenne (%)
Sur la ferme	7	25	6	36
MRC	8	30	6	28
Région (moins de 100 km)	10	35	5	26
Province (plus de 100 km)	9	70	8	73

En ce qui concerne la provenance des intrants nécessaires aux activités agricoles, les agriculteurs biologiques des deux régions adoptent des comportements forts semblables. Dans les deux cas, la très grande majorité des intrants est achetée à une distance inférieure à 100 km. En moyenne, le quart des intrants des exploitations provient en partie de fournisseurs hors de la région (plus de 100 km). Dans les deux régions, c'est en moyenne le cinquième des intrants utilisés qui sont au moins en partie produits directement sur la ferme. En raison de l'éloignement géographique qui caractérise la région périphérique, on aurait pu croire que les agriculteurs biologiques de cette région aient davantage recours à des fournisseurs en dehors de leur territoire. Or, dans les faits, la disponibilité des intrants fait défaut dans les deux régions étudiées et constitue la raison la plus commune de s'approvisionner à une distance supérieure de 100 km, que ce soit pour se procurer des intrants génériques ou spécialisés. En plus de devoir s'adapter à la disparition de nombreux fournisseurs régionaux liée à une concentration des services, les producteurs biologiques sondés sont soumis aux mêmes contraintes quant à l'approvisionnement d'intrants certifiés, la rareté des fabricants de ces intrants, se trouvant pour la plupart aux pourtours de l'agglomération de Montréal ainsi que dans le centre du Québec.

Tableau 23 : Parts moyennes du nombre d'intrants provenant au moins en partie dans une des trois échelles géographiques

Échelle géographique de provenance	Région centrale	Région périphérique
Produit sur la ferme	19%	20%
Acheté dans la région (moins de 100 km)	83%	84%
Acheté hors de la région (plus de 100 km)	25%	23%

5.4 LA RELOCALISATION : SYNONYME D'UNE VISION PARTICULIÈRE DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE ?

Le développement de l'agriculture biologique a été historiquement alimenté d'une vive préoccupation pour des enjeux environnementaux et écologiques. La préservation et la protection des sols font partie de ces enjeux fondamentaux qui ont encouragé la recherche de méthodes agricoles plus durables. Parallèlement, les impacts nocifs que peuvent avoir les pesticides et les insecticides sur notre santé, à travers notre alimentation notamment, constituent encore aujourd'hui une préoccupation grandissante tant pour les producteurs que pour les consommateurs. On attribue donc à l'agriculture biologique une éthique de l'alimentation et de l'agriculture, liées à des méthodes respectueuses de l'environnement avec une attention particulière à la santé de ceux et celles qui consomment ses aliments. On s'attend donc à retrouver un rapport étroit entre cette sensibilité éthique et les choix de commercialisation adoptés par les producteurs biologiques.

Comme nous l'avons vu, la majorité des producteurs québécois rencontrés partagent ces valeurs écologiques et affirment qu'elles sont décisives dans leur choix d'adopter des méthodes biologiques. Chez bon nombre de producteurs, ces valeurs prennent la forme de convictions profondes. Ceci se traduit par une aspiration à proposer un mode alternatif de production agricole au modèle conventionnel, ou encore par un refus de faire de l'agriculture autrement que biologique. Or, chez les dix producteurs biologiques guidés par des convictions, on observe une forte tendance à user de pratiques commerciales de proximité (Figure 19). La grande majorité des agriculteurs (75 %) misant sur la distribution de proximité (*IP* de 64 à 100) se sont engagés dans l'agriculture biologique par conviction ou afin de développer une agriculture qui se veut « différente », qui aspire au changement. *A contrario*, on compte un seul producteur partageant ces convictions ayant un indice de proximité faible ou très faible. En fait, la même tendance peut être soulevée quant aux motifs éthiques et écologiques de faire de l'agriculture biologique. Ces raisons sont énoncées dans une proportion nettement plus élevée chez les producteurs dont l'indice de proximité est de moyen à très fort (92 %) que chez les autres (46 %). D'ailleurs, aucun

producteur affichant un indice de proximité très faible ou nul n'a soulevé de motifs relatifs aux convictions profondes ou à la santé.

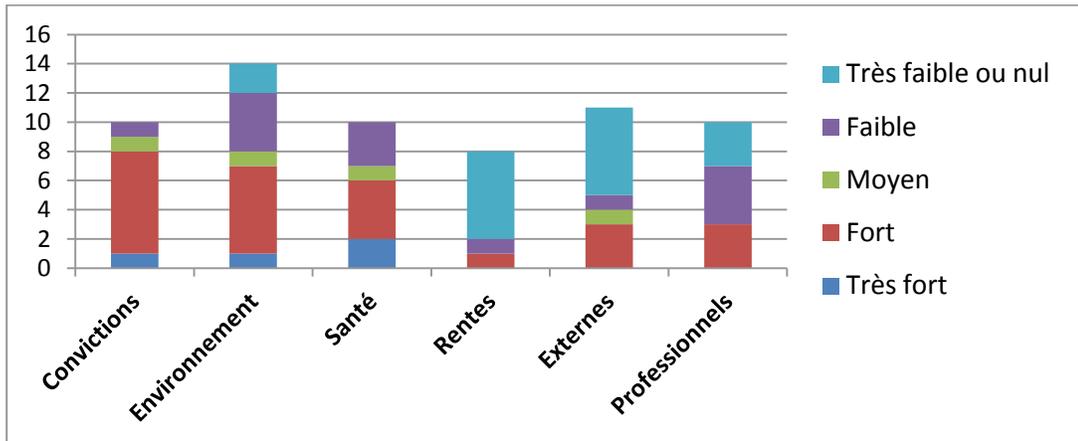


Figure 19 : Indices de proximité en fonction des motifs à intégrer l'agriculture biologique

Chez les huit agriculteurs à très faible indice de proximité, ce sont les facteurs externes et financiers qui guident leur choix à évoluer dans le secteur biologique. Pour une majorité d'entre eux (75 %), l'adoption de méthodes biologiques équivaut à une « prime » de qualité et rend possible l'obtention d'un meilleur prix de vente. Qui plus est, ces mêmes producteurs soulignent souvent la similarité des méthodes agricoles biologiques avec celles qui étaient opérées avant la certification, notamment les conditions des sols cultivés et l'équipement utilisé. Soulignons d'ailleurs que la moitié des producteurs dont l'indice de proximité est très faible considèrent que la distinction majeure entre le biologique et le conventionnel relève davantage d'une gestion plus transparente de l'entreprise que d'une production différenciée. Devenir biologique apparaît alors plus facilement réalisable, et la rente financière soutirée de la certification se calcule de manière rentable. À l'inverse, les motifs liés à la rente de qualité sont beaucoup moins présents, sinon absents, dans les classes d'indice de proximité plus élevées. La certification biologique est donc plus souvent

synonyme de rentabilité pour les producteurs qui n'emploient aucun canal de distribution de proximité et pour qui la rente financière biologique est assurée.

Enfin, les motifs relatifs à la gestion autonome de l'entreprise et la volonté d'obtenir un produit alimentaire de qualité sont observés dans une forte proportion chez les producteurs les plus engagés dans les méthodes de distribution conventionnelles. Après les motifs écologiques et de santé, ce sont ces raisons professionnelles qui sont les plus fréquemment traitées par les producteurs dont l'indice de proximité est faible pour expliquer leur conversion en régie biologique (80 %). Ayant tous pratiqué l'agriculture conventionnelle à un moment de leur vie, ces producteurs retrouvent ainsi dans l'agriculture biologique une manière écologique d'être stimulés professionnellement et de pousser leurs limites, au-delà des indicateurs de rentabilité et de production.

Se dessine donc une convergence entre les motivations à employer des méthodes biologiques et les pratiques commerciales empruntées, résumée dans le tableau 24.

Tableau 24 : Classes d'indice de proximité et motivations à pratiquer des méthodes biologiques

Proximité de la commercialisation des exploitations biologiques	Motivations prédominantes
Très forte et forte	<ul style="list-style-type: none"> • Refus de faire de l'agriculture conventionnelle • Proposer une alternative • Sécurité alimentaire/santé
Faible	<ul style="list-style-type: none"> • Autonomie • Défi professionnel

Très faible	<ul style="list-style-type: none"> • Rente économique • Similarité entre biologique et conventionnel
Tous les degrés de proximité	<ul style="list-style-type: none"> • Environnement

La présente analyse fait état de différents types de mise en marché des produits biologiques qui correspondent eux-mêmes à des interprétations contrastées du modèle biologique, et que ces visions concourent à la construction des deux paradigmes de la modernisation écologique, soit la bio-économie et l'éco-économie. Dans le cas des entreprises qui montrent une très faible proximité, l'agriculture biologique devient une opportunité d'affaires et son adhésion constitue un « ajout » rentable pour l'entreprise (*add-on*). Dans plusieurs de ces cas, le modèle d'affaires proposé par l'agriculture biologique est d'autant plus attrayant qu'il engage des changements essentiellement incrémentaux et donc des coûts de changement très faibles pour le producteur; la transition écologique de l'agriculture est alors de nature technique et se calque sur le modèle de substitution des intrants. Le très faible degré de proximité du secteur acéricole biologique est d'ailleurs éclairant à ce sujet : la conversion en régie biologique y est souvent présentée comme une démarche de suivi administratif et son incitatif est généralement financier. À l'opposé, les producteurs usant à majorité d'une mise en marché inspirée d'une approche de la relocalisation font généralement référence à une vision holistique de l'agriculture biologique, intégrant plusieurs aspects éthiques, tout en l'associant à leurs valeurs et à des repères identitaires.

Ces résultats peuvent également être mis en perspective avec le groupe d'âge auquel appartiennent les producteurs lors de l'obtention d'une certification biologique (Tableau 25). On observe en effet que ceux qui adoptent une méthode biologique avant d'atteindre 40 ans emploient majoritairement des circuits de commercialisation dont le degré de proximité se varie de « moyen » à « très fort » (77%), contrairement à ceux qui le font à un

âge plus élevé (16%). De plus, la propension à user de circuits de proximité se montre inversement proportionnelle avec l'âge de la première certification.

Tableau 25 : Indice de proximité en fonction du moment de la certification

Âge du propriétaire lors de la première certification	Moyenne des indices de proximité (IP)
Moins de 30 ans	76,3
30 à 39 ans	71,5
40 à 49 ans	56,5
50 à 59 ans	51,2

En ce qui concerne les opinions sur l'évolution de la mise en marché des produits biologiques, rappelons que la plupart des participants sont ouverts à l'idée d'augmenter les parts de ventes biologiques dans les circuits conventionnels. L'hypothèse selon laquelle les producteurs biologiques « puristes » sont opposés aux pratiques de vente éloignées peut donc difficilement être acceptée ici. Par contre, tous les producteurs n'affichent pas la même ouverture vis-à-vis ces canaux de distribution; alors que certains n'y voient que des avantages, d'autres sont bien conscients des limites et contraintes qu'ils imposent aux producteurs biologiques, particulièrement les propriétaires de petites exploitations. Les producteurs qui affirment uniquement leur accord avec la distribution de la production biologique à travers des canaux conventionnels sont surtout représentés par les catégories de proximité très faible et forte (figure 20). Pour les premiers, le développement de ces canaux ne peut qu'être bénéfique pour leur entreprise, utilisant eux-mêmes ces circuits de commercialisation. Pour les seconds, ils n'y voient pas nécessairement un gain pour leur entreprise, mais souhaitent voir augmenter l'accessibilité générale des produits biologiques à la population. Néanmoins, on remarque que la plupart des producteurs qui sont en accord avec une augmentation de la distribution par des circuits conventionnels ont des indices de proximité variant de faible à nul (66 %).

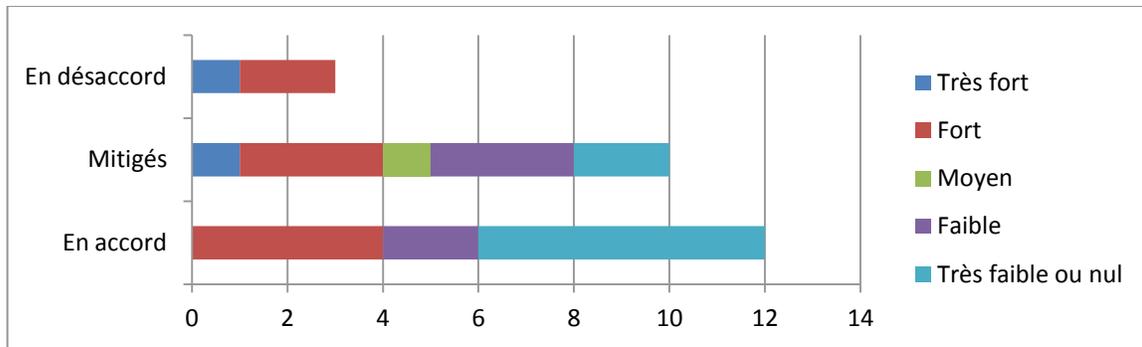


Figure 20 : Indice de proximité en fonction des positions face à la commercialisation conventionnelle

Une minorité seulement de producteurs est en désaccord avec l'idée de miser plus fortement sur les circuits de commercialisation conventionnels. Précisons que ces trois producteurs emploient des pratiques commerciales fortement localisées pour distribuer leurs produits alimentaires, notamment la vente directe, mais ont malgré tout recours à des canaux conventionnels afin d'écouler une partie de leurs surplus. On remarque donc que ce sont les producteurs confrontés de manière tangible aux obstacles associés au modèle de distribution conventionnelle qui sont susceptibles d'être les plus critiques envers son fonctionnement et sa structure. Ce rejet des circuits conventionnels de distribution s'illustre d'ailleurs dans les perspectives de leurs entreprises : ces trois producteurs planifient dans un avenir rapproché de délaisser ces modes de distribution au profit de la vente directe ou de circuits courts, leur assurant un plus grand contrôle sur la vente de leurs produits. Le prix que leur offre les grands distributeurs et les supermarchés est insuffisant à leurs yeux, alors que le développement de leur propre mise en marché leur semble beaucoup plus prometteur. Ce repli du modèle conventionnel de distribution montre une fois de plus toute la pertinence de prendre en compte le phénomène de resserrement de la marge de profit qui s'opère actuellement dans le secteur agroalimentaire. Ce sont les agriculteurs subissant directement cette réduction du prix de revient sur les biens alimentaires qui sont les plus

pessimistes vis-à-vis du modèle conventionnel de distribution et qui affirment la nécessité de développer une alternative. Comme en témoignent les indices de proximité et les perspectives futures de ces entreprises, l'alternative résiderait ici dans une pratique commerciale fortement territorialisée et qui s'opère de manière étroite avec le consommateur.

Enfin, la commercialisation de proximité peut être analysée sous l'angle de la vision globale que se font les agriculteurs du secteur biologique, entre une vision « puriste » cherchant à se distinguer du modèle agricole productiviste qui s'exprime par une forte cote (5), ainsi qu'une vision « pragmatique » qui intègre certaines caractéristiques et certaines valeurs de ce modèle, qui s'exprime par une faible cote (0) (Tableau 26). Cette analyse révèle des résultats plus élevés, et donc plus radicalement puristes, chez les producteurs affichant des degrés de proximité de très fort à moyen par rapport aux classes plus faibles de proximité. On y trouve notamment une plus forte opposition à la globalisation de la distribution alimentaire, ainsi qu'un appui plutôt unanime à l'intégration de l'agriculture à l'économie locale. Il existe donc une relation symétrique entre les convictions des producteurs en ce qui concerne l'échelle de distribution souhaitable pour l'agriculture biologique et leurs propres pratiques de commercialisation.

Tableau 26 : Indice de proximité en fonction des orientations souhaitées par les producteurs biologiques

	Très fort	Fort	Moyen	Faible	Très faible	Moyenne
Augmentation de la productivité	3,0	2,3	2,0	1,8	1,6	2,0
S'intégrer aux marchés internationaux	5,0	3,0	4,0	2,2	1,8	2,6
S'intégrer à l'économie locale	4,5	5,0	4,0	4,4	3,8	4,4
Miser sur les produits spécialisés	4,0	4,2	4,0	3,2	4,5	4,1
Valoriser la relation producteur/consommateur	4,5	4,7	5,0	4,4	4,5	4,6
Interdire l'introduction d'OGM	5,0	5,0	5,0	5,0	4,6	4,9
Total	26,0 n=2	24,2 n=9	24,0 n=1	21,0 n=5	20,8 n=8	22,6 n=25

En croisant ces résultats avec l'analyse précédente portant sur les opinions de la commercialisation conventionnelle, on remarque également que les producteurs biologiques sont plus sensibles à la proximité géographique des aliments biologiques qu'au canal de distribution servant de lien entre le producteur et le consommateur (proximité relationnelle). S'ils sont peu nombreux à s'opposer aux modes de commercialisation à grande échelle (ex. : supermarchés), ils affichent une plus ferme réticence à voir l'agriculture biologique investir les marchés internationaux.

5.5 LA PROXIMITÉ RELATIONNELLE DANS LA CONSTRUCTION DE RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

Tel que démontré dans le chapitre précédent, la plupart des producteurs sont d'accord sur l'existence d'une solidarité entre producteurs du secteur biologique, mais celle-ci se révélerait de manière diverse selon les producteurs³³. La solidarité entre producteurs biologiques s'expliquerait d'une part par une culture valorisant avant tout la coopération et l'entraide, mettant de côté le chacun pour soi et les impératifs de performance, culture sans doute encouragée par l'effet du petit nombre et de l'interdépendance de chacun en matière d'approvisionnement. D'autre part, certaines associations et organisations servent de plateformes d'échange d'information et de services pour plusieurs producteurs biologiques. Les rapports entre les agriculteurs biologiques sont ainsi généralement marqués par la solidarité, mais l'intérêt principal ici est de comprendre si ce climat favorable se concrétise en une coordination des acteurs vers des modes alternatifs de commercialisation.

³³ Tel qu'expliqué au chapitre 4, le concept de solidarité a été défini par les producteurs interrogés.

La figure 21 montre qu'une solidarité forte ou très forte entre les agriculteurs biologiques est plus fréquemment exprimée par les producteurs dont l'indice de proximité est plus élevé. À l'inverse, ceux qui évaluent que la solidarité dans le secteur biologique est plutôt faible ou moyenne sont surtout des producteurs dont l'indice de proximité est le plus souvent très faible ou nul.

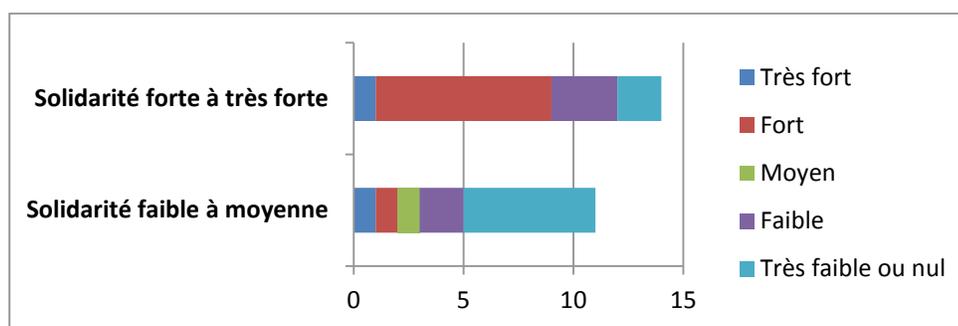


Figure 21 : l'indice de proximité en fonction de l'appréciation de la solidarité entre producteurs biologiques

Il convient de vérifier si cette solidarité, qui revêt d'ailleurs différentes significations selon les producteurs, prend part aux modalités de mise en marché offertes aux agriculteurs (Tableau 27). Si l'une des expressions les plus généralisées de la solidarité entre producteurs est celle de l'entraide d'ordre technique (n=10), on constate aussi que cette collaboration contribue pour plusieurs (n=12) à structurer de façon positive leur mise en marché. Par contre, l'échelle spatiale de cette solidarité n'est pas toujours la même. Certains agriculteurs (16 %) attestent d'une proximité organisationnelle permettant d'établir de meilleures conditions de vente, sans pour autant qu'il y ait de proximité physique entre les divers producteurs participant à ce genre de coordination. Ils soulignent par exemple leur capacité à construire une mise en marché de manière collective dans les différentes fédérations de producteurs et dans les coopératives de commercialisation. Cette solidarité intra-organisationnelle est essentiellement bénéfique pour les entreprises comprises dans les degrés de proximité faibles à très faibles.

Par ailleurs, chez environ le tiers des agriculteurs la solidarité est importante et se construit entre individus ou entreprises d'un même territoire, favorisant le développement d'une distribution de denrées alimentaires dans ce même territoire (32 %). On peut alors parler d'une mise en commun de l'offre alimentaire biologique ou encore d'un respect tacite des créneaux et des marchés des concurrents. Or, cette forme de solidarité est manifeste pour la très grande majorité des entreprises agricoles rencontrées dont l'indice de proximité est fort ou très fort (72 %). Bien qu'en proportions diverses, la collaboration implicite ou explicite entre producteurs biologiques est donc partie prenante d'une commercialisation territorialisée.

Quant aux agriculteurs qui attestent une faible solidarité dans le secteur biologique, le peu de collaboration est présenté comme un frein au développement de la distribution pour un peu moins de la moitié d'entre eux (45 %), également répartis dans les cinq classes de proximité. L'apparent manque de volonté à mettre en place une mise en marché collective, ainsi que le manque d'entraide afin de trouver de nouveaux marchés, et particulièrement de nouveaux distributeurs, sont soulevés comme principales conséquences de ce manque de solidarité. On déplore donc un manque de proximité organisationnelle, sans être toutefois lié à une recherche de proximité spatiale de commercialisation. En contrepartie, plusieurs producteurs restent indifférents à l'égard du manque de collaboration (55 %). Ces producteurs soutiennent que les interactions entre agriculteurs biologiques sont peu fréquentes, mais que cela n'a aucun impact sur leur mise en marché. La distribution des produits de ces agriculteurs, dont l'indice de proximité est faible ou très faible, est soit prise en charge par une fédération ou par de grands distributeurs; les réseaux entre producteurs sont alors considérés comme peu influents selon eux.

Tableau 27 : Effets de la solidarité entre producteurs biologiques selon l'indice de proximité³⁴

	Présence de solidarité	Manque de solidarité
Indice de proximité très fort à moyen	- Favorise la vente régionale ou directe (n = 8)	- Obstacle au regroupement de producteurs en vue d'une commercialisation collective (n=3)
Indice de proximité faible ou nul	- Facilite la distribution collective, l'obtention d'un prix et d'une force de négociation (n = 4)	- Diminue les opportunités de ventes et le travail à long termes (n=2)

Si la solidarité entre agriculteurs biologiques ne génère pas nécessairement des pratiques commerciales alternatives ancrées dans le territoire, ceux qui font usage de telles pratiques disent bénéficier pour la plupart de la présence de ce climat favorable, entre autres à l'étape de la distribution. On constate que la proximité physique de la mise en marché est un choix qui relève de l'entrepreneur, mais elle est favorisée en même temps par le potentiel de la proximité relationnelle sur le territoire d'action du producteur. À l'inverse, lorsque le schème de distribution ne s'appuie pas sur la proximité physique, la proximité relationnelle peut occuper un rôle de second plan. En effet, l'entièreté des producteurs qui accordent peu d'importance à la solidarité entre producteurs biologiques affichent des indices de proximité faibles à nuls (n=7).

³⁴ Ce tableau représente uniquement les 17 répondants confirmant un impact de la présence ou l'absence de solidarité entre les producteurs biologiques sur la mise en marché de certains produits.

5.6 L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE AU QUÉBEC : MOTEUR D'UNE RÉELLE MODERNISATION ÉCOLOGIQUE ?

De l'avis des chercheurs Horlings et Marsden (2011), les systèmes de production biologique peuvent être considérés comme une activité économique épousant à plusieurs égards les principes d'une forte modernisation écologique. Soulignons notamment leur capacité à offrir un revenu décent aux producteurs et favorisant l'intégration des composantes naturelles, sociales et économiques du système agricole. Toutefois, au terme de cette étude, et donc dans une perspective essentiellement territoriale et spatiale, tout indique que l'agriculture biologique est loin d'être homogène. Elle emprunterait plutôt simultanément aux paradigmes de la bio-économie et de l'éco-économie.

Certes, le système biologique doit être appréhendé comme une des initiatives s'inscrivant dans un processus d'écologisation de notre économie agroalimentaire. Il offre généralement une alternative intéressante face au modèle conventionnel qui, dans un processus de standardisation des produits (qui en affecte la qualité intrinsèque) et d'abaissement des prix de revient que cela permet, tend à laisser pour compte ceux qui cultivent la terre. Le cadre économique de l'agriculture biologique fournit ainsi un mécanisme de récupération de la valeur liée à une qualité environnementale, constituant une amélioration du rapport entre production agricole et milieu naturel. Par contre, le processus d'écologisation associé à une réappropriation de la « rente écologique » comporte des limites, notamment aux plans du développement rural et de la relocalisation de l'économie agroalimentaire. À l'image de la bio-économie, l'agriculture biologique se révèle être pour certains producteur une manière rentable de gérer l'entreprise en y ajoutant des considérations environnementales, sans pour autant impliquer des considérations sociales. D'un point de vue économique, le corporatisme conserve son importance, tandis que la production est essentiellement destinée aux marchés internationaux et nationaux.

Cela étant dit, les systèmes de production biologique comportent un fort potentiel de changement conduisant à une réelle modernisation écologique, interprétée ici comme un processus d'écologisation qui s'appuie sur le ré-encastrement de l'économie dans son

contexte territorial et qui constitue un recalibrage entre les forces économiques régionales et globales. Si ces systèmes de régulation écologique mènent pour le moins à la faible modernisation écologique décrite par Horlings et Marsden, la présente analyse suggère que la participation de l'agriculture biologique à une réelle modernisation écologique dépend en partie de certaines « conditions favorables » liées aux profils des exploitations et des exploitants. Ces conditions ressortent comme des éléments clefs du phénomène de relocalisation nécessaire à une écologisation profonde du secteur agricole.

Dans le contexte biologique québécois, le degré de flexibilité de la mise en marché dans lequel évoluent les secteurs de production s'est montré particulièrement crucial pour générer de nouveaux réseaux de commercialisation régionaux. Lorsque les structures règlementaires sont plus limitantes et organisées à l'échelle nationale, ce sont les stratégies menant à l'autonomie des fermes, notamment les diversifications horizontale et verticale, qui permettent une reconnexion avec l'économie régionale et locale. D'ailleurs, du point de vue des stratégies entrepreneuriales, l'intégration de procédés de transformation sur la ferme et la diversification de la production se sont révélées favorables à une relocalisation de l'agriculture biologique québécoise. Cette étude des producteurs biologiques québécois confirme donc deux postulats centraux de la théorie de la modernisation écologique forte : le potentiel d'un mode de régulation et d'un support alternatif et innovant, ainsi que la force du phénomène de récupération de la valeur pour appuyer une écologisation de l'agriculture qui se veut territoriale. Enfin, l'éco-économie et la résurgence de l'économie locale trouvent généralement écho chez des agriculteurs biologiques qui partagent une vision holistique des pratiques biologiques, une interprétation de l'agriculture biologique qui va au-delà de considérations techniques et environnementales pour englober notamment des préoccupations éthiques et des convictions profondes. Ces considérations éthiques deviennent alors fondamentales pour la construction d'un entrepreneuriat écologique.

Tableau 28 : Conditions favorables au développement d'une faible et d'une forte modernisation écologique en agriculture

Dimension	Faible modernisation écologique	Forte modernisation écologique
Régulation	Forte et rigide	Faible et flexible
Transformation	Reléguée aux acteurs en aval	Sur la ferme ou en partenariat
Production	Spécialisée	Diversifiée
Interprétation de l'agriculture biologique	Vision technique	Vision holistique

Si plusieurs indicateurs du secteur biologique québécois confirment l'efficacité des mécanismes économiques actuels pour générer une modernisation écologique en agriculture, en particulier les contraintes créées par le resserrement du prix de revient et l'augmentation du coût de production, la présente analyse montre également que la pression exercée par ces mécanismes n'est pas suffisante pour conduire à une écologisation qui soit aussi territoriale. À titre d'exemple, la diversification de la production agricole, qui s'avère une pratique au cœur d'une modernisation écologique forte, ne répond pas nécessairement à des impératifs économiques. Il en va évidemment de même de la pensée holistique que l'on observe chez plusieurs producteurs biologiques. C'est donc dire que la modernisation écologique « réelle » serait majoritairement attribuable aux transformations sociales de notre époque, notamment l'apparition de nouvelles attentes de la société (relation avec le consommateur, proximité, qualité, etc.) et la valorisation de modèles multiples en agriculture (agriculture multifonctionnelle, agriculture diversifiée). Par ailleurs, un des piliers de base de la modernisation écologique résiderait dans la continuité dans un modèle économique qui s'appuie sur l'innovation, la compétition et l'efficacité. Or, la coopération et l'entraide entre les producteurs biologiques se révèlent des éléments importants d'une réelle modernisation écologique.

Plusieurs mécanismes d'une réelle écologisation de l'agriculture sont ainsi paradoxalement contradictoires avec les propositions théoriques de la modernisation écologique. Ces postulats incitent donc à un élargissement conceptuel de la transition écologique et à une intégration théorique des dimensions sociales et culturelles de ce phénomène transitoire. Peut-on alors parler d'une nécessaire modernisation écologique des idées et de la pensée pour voir se développer une écologisation qui soit également territoriale ? Voici une question qui interroge à notre sens l'efficacité de la réflexivité de la modernité sur les changements menant à une transition écologique. Ce concept introduit par la sociologie du risque (Beck, 2001; Giddens, 1994) gagnerait à s'intégrer à cette démarche d'écologisation de nos régimes agricoles, notamment afin de comprendre la relation mutuelle entre la réorganisation réflexive des savoirs sur les risques environnementaux et la révision des pratiques sociales en agriculture.

CHAPITRE 6

DISCUSSION DES RÉSULTATS AUTOUR DE THÈMES CLEFS

Dans cette section, nos résultats seront mis en perspective à l'aide de la revue de littérature portant sur le rapport qu'entretient l'agriculture biologique avec le territoire, principalement à travers les thèmes de la présumée implication de l'agriculture biologique dans le développement local, des caractéristiques régionales et géographiques de la commercialisation de produits biologiques, et de la conventionnalisation de l'agriculture biologique. Si cette étude confirme à plusieurs égards les conclusions contenues dans la littérature, notamment l'hétérogénéité du secteur biologique, elle apporte également des contributions sur ces différents thèmes. Elle s'oppose ainsi à certaines conclusions quant à l'approvisionnement local des agriculteurs biologiques, suggère qu'une plus grande attention doit être portée à la typologie de la demande biologique d'un point de vue de l'analyse géographique, et fait état des nombreux obstacles à l'hybridation spatiale des pratiques commerciales. Enfin, cette section permet de faire le point sur les distinctions propres au Québec en matière de relocalisation de l'économie agricole biologique.

6.1 ALIMENTATION DE QUALITÉ ET DÉVELOPPEMENT LOCAL

La vente directe et la commercialisation régionale s'avèrent des pratiques courantes chez les producteurs biologiques québécois. À l'image de leurs confrères des provinces voisines (MacKinnon, 2006; Sumner, 2008), plus de la moitié des producteurs biologiques

québécois interrogés pratiquent une forme ou une autre de vente directe (marché public, kiosque à la ferme, point de vente, ASC, etc.). De plus, la vente de produits biologiques à proximité, que ce soit directement sur la ferme ou dans les municipalités environnantes, concerne environ les deux tiers des agriculteurs (68%). L'association qui est faite entre agriculture biologique et agriculture de proximité n'est donc pas sans fondement et se réfère à une réalité répandue dans ce mode de production. L'étude des réseaux de commercialisation de la production biologique révèle en contrepartie qu'il est imprudent d'interpréter la reterritorialisation de l'agriculture comme une conséquence directe d'une production alimentaire de qualité, qualité écologique certifiée dans le cas présent. En fait, cette recherche vient confirmer l'hétérogénéité du mouvement biologique et des individus qui le composent, et ainsi démontrer que le système de production biologique ne s'avère pas (ou plus) synonyme de connectivité au territoire et à la communauté (Lobley, Butler et Reed, 2009). En soi, le seul fait d'adhérer à l'agriculture biologique ne favorise pas automatiquement une plus forte connexion à l'économie locale. Ce serait plutôt la présence au sein d'une exploitation d'une combinaison de conditions favorables – tant économiques, entrepreneuriales que sociales – qui ouvre les possibilités d'une relocalisation du système agroalimentaire. Tel que souligné dans les études britanniques (Ilbery *et al.*, 2010; Lobley, Butler et Reed, 2009), la diversification des activités sur la ferme, le type de production et la sensibilité des producteurs aux problématiques territoriales sont tous des éléments qui se sont révélés pertinents lorsqu'on interroge le rapport de l'agriculture biologique au développement rural. Dans le cas présent, ces facteurs sont à considérer non seulement dans l'intégration de l'agriculture biologique à une économie régionale, mais aussi dans l'adoption de modèles de vente par circuits courts.

Le rôle de la certification dans le processus de reconnexion avec le territoire est parfois contradictoire. Si, comme l'ont démontré plusieurs auteurs (Darnhofer, 2005; Frederiksen et Langer, 2008; Lobley, Butler et Reed, 2009), la diversification de la production et la vente de produits à valeur ajoutée sont des pratiques communes chez les producteurs biologiques et incitent généralement à user de réseaux alternatifs de commercialisation, rien ne nous indique que la reconnaissance formelle des méthodes

agricoles écologiques encourage de telles pratiques de diversification. Bien au contraire, notre étude révèle une inadéquation entre les activités des fermes diversifiées et les exigences des certificateurs biologiques. En raison notamment des coûts de certification additionnels que leur réclament les organismes accrédités, les producteurs sont réticents à l'idée de formaliser le caractère écologique de leurs produits issus des processus de diversification.

Quant à l'hypothèse selon laquelle les agriculteurs biologiques sont plus susceptibles de s'approvisionner régionalement (Lobley, Butler et Reed, 2009; MacKinnon, 2006; Sumner, 2008), les résultats de notre étude portent à croire le contraire, en raison une fois de plus de contraintes économiques. Si plusieurs intrants sont couramment produits sur la ferme pour des raisons d'économies et de contrôle de la qualité, d'autres sont quant à eux de nature spécifique et leur fabrication est pour le moment hautement centralisée sur le territoire québécois, voire nord-américain. Les producteurs biologiques sont ainsi conscients qu'il leur est plus difficile de trouver des fournisseurs certifiés et spécialisés à l'échelle locale. La lente progression du secteur biologique serait également à l'origine de cette rareté des intrants. De plus, rien ne nous indique que des producteurs dont le degré de proximité est plus élevé font davantage appel à un approvisionnement local ou régional (MacKinnon, 2006). Ici encore, ce sont les contraintes financières qui sont soulevées par les producteurs pour expliquer les sources d'approvisionnement davantage que leur vision du développement régional. D'ailleurs, ce type d'analyse sur les contributions économiques de l'agriculture biologique au développement local ne peut s'appuyer sur les intentions ou sur la volonté de s'approvisionner localement (MacKinnon, 2006; Sumner, 2008), mais plutôt sur le total des dépenses régionales.

6.2 PERSPECTIVE RÉGIONALE ET GÉOGRAPHIQUE

Cette étude a notamment comme ambition d'identifier les particularités en matière de commercialisation du secteur biologique qui relèveraient de spécificités géographiques, à l'aide d'une analyse comparative entre des régions centrales et périphériques. Or, contrairement à notre hypothèse de base postulant un plus grand degré de proximité dans la région centrale, qui s'appuyait notamment sur les résultats d'Ilbery *et al.* (2010), les deux régions à l'étude ne présentent aucune différence notable quant à la part des producteurs biologiques ayant des pratiques alternatives de commercialisation. En fait, la distinction entre les tendances de commercialisation du biologique de la région centrale et celles de la région périphérique ne se situe pas nécessairement sur le « où », mais plutôt sur le « comment ». À l'exception d'une plus grande importance accordée à la vente sur la ferme en région périphérique, il est difficile, contrairement aux conclusions des études britanniques (Ilbery *et al.*, 2010; Lobley, Butler et Reed, 2009; Seyfang, 2006), de dresser des portraits régionaux différenciés quant aux circuits de commercialisation des producteurs biologiques québécois. Les contraintes pédoclimatiques et l'éloignement des grands centres urbains ne constituent donc pas une entrave au déploiement d'une relocalisation de l'agriculture écologique, du moins d'un point de vue qualitatif. Les producteurs sont en mesure de surmonter ces particularités grâce à des formes de captation de la valeur qui s'appuient tant sur le produit, sur la distribution, que sur des pratiques multifonctionnelles (principalement l'agrotourisme). Confirmant la thèse de Murdoch, Marsden et Banks (2000) voulant que les milieux éloignés se doivent de trouver des alternatives viables au modèle productiviste, cette analyse territoriale démontre l'efficacité des mécanismes de la modernisation écologique à l'égard des exploitations des régions isolées. Comme la pression opérée par le resserrement de la marge de profit s'avère plus contraignante en milieu rural périphérique, le processus de « destruction créatrice » y est donc d'autant plus opérationnel, à condition que la demande « nouvelle » en produits locaux et de qualité s'y soit développée. Par conséquent, le plus grand défi pour ces régions éloignées, comme en ont témoigné les producteurs biologiques, réside dans la

transformation de la demande régionale, c'est-à-dire dans un processus de sensibilisation de la population à une alimentation saine et durable. Néanmoins, l'apparent manque d'intérêt pour des produits biologiques et locaux dans certaines régions urbaines (Trois-Rivières) met également en évidence que la typologie de la demande ne découle pas uniquement de la proximité d'une grande ville, et donc d'une culture urbaine, mais également de la composition sociale des villes. Cette étude appelle donc à la prudence quant à cette trop fréquente association.

Quant à la relation qui peut être faite entre le mode de commercialisation et la distance parcourue des aliments, les résultats de cette recherche confirment que ces deux volets de l'acheminement alimentaire sont difficilement dissociables. Les modes de commercialisation étant pris en charge en majorité par le producteur, tels que la vente directe et les circuits courts, cela force la majorité des agriculteurs à minimiser leurs coûts de transport. À moins d'être confrontés à une saturation du marché biologique dans leur région d'appartenance, ce qui s'avère peu fréquent dans les régions étudiées, les producteurs n'ont aucun intérêt à distribuer leurs produits au-delà de ces limites territoriales, à moins que le prix obtenu soit plus intéressant. À l'inverse, les distributeurs cherchent à faire des économies d'échelle et à former des pôles de transformation et de conditionnement, ce qui a pour effet de déconnecter les lieux de production et de consommation.

6.3 CONVENTIONNALISATION : ENTRE BIFURCATION ET HYBRIDATION

Il convient de revenir sur une des hypothèses principales de cette étude voulant que les contraintes géographiques et économiques poussent à une hybridation des pratiques commerciales des producteurs biologiques, s'opposant ainsi à une vision dichotomique entre une production biologique de proximité et une production biologique en voie de conventionnalisation. Compte tenu des indicateurs pris en compte dans cette recherche et

du nombre restreint d'individus rencontrés, il serait périlleux de conclure à la présence ou non d'un phénomène de « conventionnalisation » de l'agriculture biologique québécoise. Néanmoins, certains résultats en matière de commercialisation et de perception de l'agriculture biologique méritent d'être discutés au regard des tendances observées dans certaines régions du monde.

D'abord, nous observons qu'une part importante de producteurs se joint au secteur biologique pour des raisons avant tout économiques, dans le but notamment d'obtenir une rente de différenciation offerte grâce au système de certification. Ces agriculteurs biologiques, qui constituent le tiers de notre échantillon, empruntent des modes de commercialisation que l'on peut qualifier de conventionnels (grossistes, distributeurs, transformateurs, etc.) et dont le marché visé est généralement national et international. Dans le contexte agricole québécois, ce sont les secteurs sous gestion de l'offre (laitier, acéricole) qui sont les plus teintés par ce processus de conventionnalisation. Le cas de l'acériculture, en particulier, fait la démonstration d'une frontière contestable entre un produit dont la qualité écologique est reconnue et un produit conventionnel, en plus de constituer une particularité dans le développement de l'agriculture biologique par rapport aux autres provinces canadiennes (Hall et Mogyorody, 2001 ; MacKinnon, 2006).

D'une part, la majorité des acériculteurs certifiés sont hésitants à attribuer une qualité supérieure au sirop d'érable biologique et à avancer des différences majeures entre les deux méthodes de production. Cette absence de reconnaissance d'une qualité intrinsèque au produit biologique et aux méthodes adoptées confirme le risque d'une « fétichisation » d'une alimentation de « qualité » gérée par des systèmes d'appellations contrôlées (Watts, Ilbery et Maye, 2005), qui pourrait sans doute affecter la confiance que leur confèrent les consommateurs. D'autre part, l'expansion de ce secteur biologique serait attribuable à l'introduction d'entreprises à forte capitalisation. En raison du volume de production nécessaire à la rentabilité de ce processus de valorisation de la qualité, l'obtention de la certification biologique présenterait peu d'avantages pour les petites érablières. Ce processus de fétichisation d'une marchandise pourtant standardisée, ainsi que l'exclusion

des petites exploitations font écho au scénario de conventionnalisation du biologique analysé par plusieurs auteurs. Le modèle biologique ne devient alors au fil du temps qu'une pâle copie de l'agriculture moderne conventionnelle, reproduisant la même histoire et transposant les mêmes caractéristiques sociales, économiques et techniques (Guthman, 1998). Qui plus est, l'acériculture est le secteur qui a connu la plus grande croissance en matière de production biologique et en parts de la production certifiée dans les dernières années : le nombre d'entailles a plus ou moins doublé entre 2006 et 2012 pour atteindre environ 16% de la production provinciale de sirop d'érable (CARTV, 2013). L'introduction de ce nouveau joueur dans le secteur biologique n'est donc pas négligeable.

Parallèlement à cet engouement pour une « conversion rentable » vers le biologique, d'autres indicateurs laissent croire que la certification biologique ne convient plus ou pas aux agriculteurs qui gèrent de très petites entreprises, et qui pourtant sont les plus à même d'adhérer à la vision holistique proposée par l'agriculture biologique. Dans la plupart de ces cas, les ventes directes ou par circuit court deviennent une voie privilégiée de différenciation d'un produit et de promotion de la qualité aux dépens de la régie biologique, dont les exigences administratives et financières sont disproportionnelles par rapport aux gains obtenus sur une petite production. Ces mécanismes d'inclusion et d'exclusion de certains types d'exploitations soulignés dans cette étude, issus des modes de fonctionnement des certificateurs biologiques nationaux et internationaux, ne sont pas sans rappeler les effets de la globalisation et de l'harmonisation des labels biologiques décrits par Mutersbauh (2005) et qui facilitent ce phénomène de conventionnalisation. On peut aussi difficilement nier un glissement idéologique entre, d'une part, les motivations de plusieurs producteurs qui adoptent dorénavant la certification biologique et, d'autre part, les principes qui ont fondé cette agriculture écologique, s'appuyant entre autres sur une approche globale, incluant la prise en compte de facteurs sociaux, économiques et écologiques. Néanmoins, certaines distinctions doivent être faites entre les processus de conventionnalisation dans les zones les plus productives du monde et celles qui présentent moins d'avantages comparatifs liés à leurs conditions agroclimatiques. En ce sens, le phénomène observé au Québec n'est certainement pas du même ordre que celui de la

Californie et la Nouvelle-Zélande (Coombes et Campbell, 1998 ; Guthman, 2004), tant par la portée de la capitalisation dans ces entreprises que par leur degré d'intégration verticale.

Soulignons ensuite que les signes d'une bifurcation décrits ci-haut affectent des groupes bien circonscrits, soient les secteurs sous gestion de l'offre, ce qui converge avec la thèse d'un phénomène d'une « conventionnalisation partielle » du secteur biologique canadien (Hall et Mogyorody, 2001). Dans les productions maraîchères, de viandes de boucherie et de produits fins, le modèle des fermes biologiques de taille modeste écoulant localement leur production occupe sans contredit encore une place de premier plan. Chez ces PME agricoles, les blocages structurels à l'intégration de la distribution conventionnelle, combinés à une volonté de conserver une indépendance, expliqueraient généralement les pratiques commerciales de proximité. Le processus de relocalisation des pratiques commerciales, développé grâce à des pratiques novatrices et des créneaux particuliers, constitue la pierre angulaire de la survie de ces entreprises biologiques québécoises. À l'exception du secteur acéricole, l'adoption du modèle biologique continue de répondre pour la majorité des producteurs à des considérations éthiques, notamment les préoccupations environnementales, l'attachement à un modèle de production particulier, et la production d'une alimentation saine et sécuritaire. Ceci vient encore nuancer le phénomène de conventionnalisation de l'agriculture biologique québécoise et appuyer la thèse d'une résistance croissante à l'égard des modes de distribution conventionnels (Lockie et Halpin, 2005).

Dans le même sens, la logique voulant que la rente liée à l'altérité attire les capitaux, exerçant ainsi une pression sur les prix du marché et forçant les producteurs à emprunter des pratiques agricoles et commerciales inspirées du conventionnel (Guthman, 2004; Mutersbaugh, 2005), ne se vérifie pas dans le contexte biologique québécois. Il serait également risqué de conclure à une intégration lente des exploitations biologiques indépendantes par des transformateurs et distributeurs du secteur agroalimentaire. Selon la majorité des producteurs rencontrés, l'avenir appartiendrait davantage au commerce indépendant et de proximité. D'ailleurs, la plupart d'entre eux prévoient mettre en place des

stratégies pour développer ou encore initier ce type de vente dans les prochaines années. Bien qu'analysées indirectement, on ne constate donc pas d'évolution régressive dans les stratégies commerciales employées sur les fermes. Ilbery *et al.* (2010) prétendent qu'en fin de carrière, les producteurs biologiques qui axent leurs ventes sur la proximité s'orientent peu à peu vers des circuits conventionnels afin d'obtenir plus de stabilité. Au contraire, la présente étude montre que les producteurs dont le degré de proximité est fort éprouvent une satisfaction par rapport à ce genre de circuit court et cherchent à innover en ce sens. Dans certains cas, lorsque la retraite s'approche pour le propriétaire, l'arrivée d'une relève vient stimuler un renouvellement des pratiques commerciales de proximité. D'un point de vue financier, l'utilisation de circuits de commercialisation relocalisés n'est pas non plus synonyme de pluriactivité, et donc d'une plus grande dépendance vis-à-vis des revenus issus d'activités non agricoles.

Ce maintien des stratégies de commercialisation de proximité, ainsi que la constance et l'absence de contrôle des producteurs laitiers et acéricoles sur leur commercialisation, à moins d'un procédé de transformation sur la ferme, suggèrent que la thèse de l'hybridation décrite par les auteurs anglo-saxons (Ilbery *et al.*, 2010; Lockie et Halpin, 2005) s'avère peu valide dans le contexte agricole québécois. La présente analyse soulève deux obstacles à l'hybridation des pratiques commerciales des agriculteurs biologiques québécois : le modèle national de régulation corporatiste de la production agricole, ainsi que les exigences des grandes surfaces et des distributeurs. Dans le premier cas, les différentes fédérations de producteurs, en agissant comme unique agence de vente, offrent certes des incitatifs majeurs à certifier une production, dont la stabilisation des prix et une prime écologique garantie. Néanmoins, ce système de rente favorise par le fait même une vision réductrice du modèle biologique et empêche les mécanismes économiques menant à la relocalisation de se déployer à travers la standardisation qu'il exige. Dans le deuxième cas, ce sont les producteurs indépendants qui sont affectés par les barrières organisationnelles et économiques de la part des distributeurs et des grandes surfaces. La volonté de plusieurs d'entre eux d'écouler des surplus dans des circuits conventionnels s'est confrontée à un manque d'intérêt de la part des distributeurs et à des exigences qui ne

sont pas adaptées à une production biologique à petite échelle, saisonnière et diversifiée. En ce sens, ce sont généralement les productions spécialisées, notamment les grandes cultures, qui empruntent des circuits de commercialisation « hybrides » tant au niveau des échelles géographiques de destination de produits que sur le plan de l'utilisation de canaux de distribution contrastés (conventionnels et alternatifs). Si, comme le notaient Ilbery *et al.* (2010), la diversification des canaux de distribution sert à assurer une stabilité des ventes de l'entreprise agricole, pour les deux tiers des producteurs interrogés (66%), ce type de stratégie de survie se fait exclusivement à une échelle régionale ou au contraire à l'échelle provinciale. Tous ces éléments infirment une fois de plus l'hypothèse de travail de cette recherche qui supposait une hybridation spatiale chez tous les groupes d'agriculteurs biologiques québécois.

Cette étude tend à montrer qu'à elle seule, la taille financière d'une ferme biologique ne détermine pas sa capacité à investir des canaux de distribution plus ou moins relocalisés. Néanmoins, pour réellement évaluer la pertinence d'une bifurcation dans le secteur de l'agriculture biologique, il nous incombe de quantifier et de qualifier les frontières de ce que constitue une exploitation biologique de petite taille; en d'autres mots, de faire la part entre le « gros » producteur et le « petit » producteur. Cependant, la réalité est plus complexe, en fonction du secteur, du degré d'intégration et du degré de mécanisation. De plus, une grande exploitation biologique peut s'avérer être une exploitation moyenne au regard des fermes conventionnelles. Or, à l'exception des producteurs acéricoles, les agriculteurs rencontrés dans cette étude considèrent qu'ils opèrent des exploitations de petite taille, relativement au reste du marché biologique. En ce sens, on peut avancer que le processus de bifurcation se fait surtout sentir non pas au sein du territoire québécois, mais plutôt vis-à-vis d'autres régions agricoles plus productives dans le monde. Le choc issu de cette bifurcation serait donc davantage inter-régional qu'intra-régional. Par exemple, des agriculteurs ont souligné le défi de composer avec des certifications internationales reposant sur des critères écologiques laxistes, menaçant ainsi la nature même de l'agriculture biologique.

Enfin, bien que certains indices font la preuve d'une bifurcation au sein de l'agriculture biologique québécoise, le discours utilisé par les producteurs à l'égard des chaînes conventionnelles est souvent très mitigé et ne colle pas à une typologie dichotomique de type « puriste » d'un côté, « pragmatique » de l'autre. Les producteurs qui adhèrent à une vision holistique et écologique de l'agriculture biologique, et qui empruntent pour la plupart des circuits de commercialisation alternatifs, le font dans l'optique de développer des pratiques agricoles et commerciales allant de pair avec leurs valeurs et leur type d'entreprise, mais s'opposent rarement aux modèles conventionnels de distribution. On y dénote une reconnaissance de la multiplicité des stratégies afin de développer une agriculture durable. En ce sens, nous arrivons à la conclusion que le phénomène de relocalisation observé dans le secteur biologique est attribuable non pas à une « résistance » militante comme le suggère (Hendrickson et Hefferman, 2002), mais plutôt à une forme « d'entrepreneuriat écologique », où opportunités d'affaires, considérations écologiques et mise en valeur de produits spécifiques entrent en synergie pour créer de nouvelles avenues de commercialisation de proximité (Marsden et Smith, 2005).

CONCLUSION GÉNÉRALE

De toute évidence, l'agriculture biologique constitue encore aujourd'hui une pratique marginale dans le paysage agricole québécois. Cependant, les 40 ans d'existence de ce système de production ainsi que sa croissance progressive tendent à montrer qu'il demeure un joueur important de l'écologisation de l'agriculture. Si la viabilité de l'agriculture biologique est de moins en moins contestée, il s'avère néanmoins pertinent d'évaluer l'applicabilité des principes qui ont formé la base de ce mouvement, notamment l'importance accordée à la relocalisation de ses pratiques. Cette étude aura eu pour ambition d'investiguer le rapport qu'entretiennent de nos jours les producteurs biologiques avec le territoire, principalement par l'analyse des réseaux d'approvisionnement et de distribution empruntés par ces derniers. En ce sens, l'objectif consistait à évaluer la participation de l'agriculture biologique à une « forte » modernisation écologique, entendue comme un processus d'écologisation des activités économiques dont une des dynamiques essentielles à sa mise en œuvre est la relocalisation des activités économiques.

La présente étude a fourni deux hypothèses principales concernant la relocalisation de l'agriculture biologique québécoise. Sur le plan géographique, nous supposons d'abord l'existence de contrastes inter-régionaux dans les manifestations de la relocalisation de l'agriculture biologique. Ensuite, au regard du débat sur la conventionnalisation du système de production biologique, nous nous attendions à observer des pratiques commerciales hybrides dans les exploitations biologiques, s'inscrivant simultanément à des échelles infrarégionales et suprarégionales, ainsi que des canaux de commercialisation diversifiés. Or, nos conclusions invitent à réfuter ces hypothèses. Premièrement, l'analyse spatiale suggère une très grande similarité dans les pratiques commerciales des producteurs des

régions éloignées et des régions centrales, prouvant ainsi le potentiel d'une forte modernisation écologique dans des milieux contrastés. On retrouve à cet effet les mêmes logiques de relocalisation reposant sur la captation de la valeur dans les deux régions à l'étude. Néanmoins, plusieurs producteurs de la région centrale se considéraient spatialement en marge des zones les plus productives du Québec, notamment le Centre-du-Québec et la Montérégie. Il s'avérerait donc pertinent d'éprouver les résultats de cette étude comparative par l'examen des pratiques commerciales des producteurs biologiques de ces zones productives ou même d'une zone agricole périurbaine, et ce, sur un échantillon plus important afin d'être soumis à une analyse quantitative davantage significative.

Deuxièmement, cette étude confirme l'hétérogénéité des logiques de commercialisation chez les producteurs qui adhèrent à ce mode de production. L'agriculture biologique participe à la fois à une faible et à une forte modernisation écologique. Cependant, à l'échelle de la ferme, on retrouve rarement des pratiques hybrides exploitant le potentiel des modèles conventionnels et alternatifs simultanément. Les résultats mettent en évidence qu'une proportion élevée de la production biologique québécoise est distribuée régionalement et transige par des réseaux qui sont en marge de la distribution conventionnelle. L'étude fait ainsi la preuve d'une continuité avec les fondements de base du mouvement biologique québécois dont une des missions consistait à la décentralisation de la distribution et à l'établissement d'une relation étroite entre producteur et consommateur. Par ailleurs, plusieurs indices montrent que cette tendance vers la relocalisation n'est pas prête de ralentir, tant elle constitue une stratégie entrepreneuriale efficace pour les producteurs biologiques. En revanche, bon nombre de producteurs biologiques n'accordent aucun intérêt au commerce local et régional, se positionnant plutôt en rupture avec cette idée à la base de la philosophie de l'agriculture biologique. En ce sens, le phénomène de relocalisation que l'on reconnaît à l'agriculture biologique ne peut être associé uniquement au développement de méthodes et de produits de qualité, mais plutôt à une fine combinaison de cette qualité environnementale avec d'autres facteurs liés au profil de l'exploitation et des exploitants. La certification biologique n'est pas à elle seule garante d'une reconnexion entre le consommateur et le producteur, bien au contraire.

À bien des égards, le cadre règlementaire du système de contrôle de la certification se montre inadéquat à la reterritorialisation des pratiques en amont et en aval de la production agricole, tant par la spécialisation qu'il favorise que par les exigences qu'il impose. Ces conclusions invitent à une approche davantage adaptée aux besoins des productions diversifiées et de petite taille de la part des agences de certifications, notamment sur le plan financier.

L'usage d'un indice de proximité dans cette recherche, qui relève d'une pondération des données spatiales de la commercialisation de chaque producteur, aura permis de mettre en relief les principales conditions propices au commerce biologique de proximité. Les fermes dont la production est diversifiée ou procédant à une transformation sur l'exploitation se révèlent plus susceptibles d'utiliser de modes de commercialisation régionaux et alternatifs. Ces stratégies agricoles qui s'appuient sur les économies de gamme ainsi que la captation d'une valeur ajoutée sont d'ailleurs fréquentes chez les producteurs biologiques québécois. Ensuite, cette étude démontre l'existence d'une forte relation entre les modèles de commercialisation empruntés par les producteurs et leurs motifs d'adhésion au biologique. La relocalisation du système agroalimentaire est mise en place par des agriculteurs qui disposent d'une vision holistique de l'agriculture biologique, dont l'ambition est de proposer une alternative au modèle agricole conventionnel et pour qui la méthode biologique est la raison d'être de leur profession; une vision d'ailleurs partagée par la majorité des producteurs qui adoptent le modèle biologique avant l'âge de 40 ans.

Or, l'étude montre que la mise en place de ces conditions favorables à la relocalisation de l'agriculture biologique québécoise se bute à la rigidité et aux dynamiques des structures juridiques et organisationnelles de mise en marché dans les secteurs de production sous gestion de l'offre. Depuis les années 1990, l'organisation de la distribution des secteurs biologiques contingentés s'est calquée à peu de choses près sur le modèle agricole corporatiste développé par l'agriculture conventionnelle, favorisant ainsi la production spécialisée et remettant la majeure partie de la valeur ajoutée aux acteurs agroalimentaires en aval de la production (coopératives de distribution, transformateurs,

distributeurs). Qui plus est, même si la rente biologique garantie payée par les différentes fédérations de producteurs n'empêche pas une conception holistique et alternative de l'agriculture biologique, elle encourage néanmoins l'entrée de « chercheurs de primes » pour qui les motivations premières d'adhérer au biologique sont économiques. On peut donc s'attendre dans ce contexte qu'une part croissante des conversions aux méthodes biologiques soit motivée par des impératifs de rentabilité, sans nécessairement que ces agriculteurs convertis accordent de l'importance à une redéfinition du rapport entretenu avec le consommateur et le lieu de consommation. La rigidité actuelle du modèle de gestion de l'offre rend également difficile, voire impossible dans certains cas, l'hybridation des pratiques commerciales des producteurs biologiques de certains secteurs. Face à cet effet de verrouillage organisationnel opéré par certaines fédérations de producteurs, la transformation constitue la seule issue pour les producteurs sous contingentement de se réapproprier la mise en marché d'un produit contingenté et de vendre en circuits courts. Cette étude soulève donc la question du rôle des mécanismes de régulation sur le développement d'une agriculture québécoise de proximité, question qui a été abordée ici sous l'angle des exploitations agricoles, mais qui mériterait d'être approfondie sous une approche structurelle.

Tout au long de cette étude, la coordination des acteurs menant à une démarche de commercialisation de proximité a été abordée brièvement à travers la notion de solidarité. La présence d'une forte solidarité est observée la plupart du temps dans les milieux biologiques où la proximité est mobilisée afin de commercialiser ses produits. Cette relation gagnerait à être explorée à partir d'une approche de l'économie de proximité afin de comprendre de quelle manière s'articulent ces différentes composantes formant l'environnement d'une agriculture de proximité. Plus précisément, il serait pertinent d'analyser dans quelles conditions une solidarité préexistante entre producteurs, et donc potentiellement liée à une logique de similitude et une proximité géographique, permet l'activation d'une proximité organisée. Inversement, l'expérience des producteurs biologiques pourrait être abordée afin de comprendre les implications d'une forte proximité dans les pratiques commerciales sur le développement de synergie entre les acteurs d'un

même territoire. D'ailleurs, le premier cas soulève la question de la concentration des producteurs biologiques sur le territoire, de « cluster biologique » et de l'impact sur le commerce de proximité.

Au regard des conditions favorables et défavorables au phénomène de relocalisation de l'agriculture soulevées dans cette étude, nous concluons que les logiques de commercialisation adoptées par les agriculteurs biologiques ne résident pas exclusivement dans l'étape de distribution du produit alimentaire. Ces stratégies s'adaptent et vont de pair avec des contraintes et des choix entrepreneuriaux qui précèdent bien souvent l'étape de la mise en marché. La taille de l'exploitation, le type de production et la présence ou non d'une plus-value à la ferme, qui en soi peuvent résulter de choix ou de contraintes tout dépendant du contexte d'acquisition d'une exploitation, sont toutes des conditions qui, une fois réunies, influenceront fortement une potentielle relocalisation des pratiques agricoles. De plus, ce qui constitue une contrainte ou un « allant de soi » pour l'un peut se présenter comme un choix pour l'autre, tout dépendant du vécu et des valeurs portées par chaque agriculteur, mais également du contexte dans lequel il évolue. En d'autres mots, outre un contexte plus favorable, ce sont bien souvent les valeurs et les visions auxquelles les agriculteurs adhèrent qui guident les choix en ce qui concerne les conditions de production, elles-mêmes porteuses d'un potentiel plus ou moins fort de modernisation écologique.

Par conséquent, le développement d'une agriculture écologique ancrée véritablement dans le territoire et en reconnexion avec le consommateur est confronté à des défis de taille qui dépassent le champ d'action du secteur agroalimentaire. Afin que ce type d'agriculture devienne davantage qu'une pratique marginalisée, un changement de paradigme s'avère plus que nécessaire de la part de tous les acteurs de la société. Les nombreuses limites du système agricole productiviste sont maintenant reconnues et cette prise de conscience incite dorénavant à une interrogation profonde sur la nature et le rôle de l'agriculture dans notre société. L'absence d'un tel travail de redéfinition de l'agriculture laisse peu de chance au développement d'une relocalisation du système agroalimentaire

québécois. Dans cette perspective, la reconnaissance et le soutien de la multifonctionnalité de l'agriculture nous apparaît comme un premier pas important afin d'élargir la conception que nous avons des activités agricoles. La présente recherche laisse à penser que la valorisation d'une agriculture multifonctionnelle aurait un impact réel sur la relocalisation de l'agriculture et son écologisation, notamment parce qu'elle est intrinsèquement liée aux pratiques de diversification sur la ferme et à une vision holistique de l'agriculture. En ce sens, l'exploration des conséquences matérielles et immatérielles d'une agriculture multifonctionnelle et la construction d'un cadre opérationnel d'analyse afin d'en évaluer le potentiel contribuerait sans nul doute à cette démarche.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Agriculture et agroalimentaire Canada. 2014. «Degré-jours de croissance réelle au Québec», (<http://www.agr.gc.ca/fra/science-et-innovation/pratiques-agricoles/climat/perspectives-d-avenir/scenarios-de-changements-climatiques/degres-jours-de-croissance-reelle-au-quebec/?id=1363104035947>) Page consultée le 10 janvier 2015
- Allen, Patricia, Margaret FitzSimmons, Micheal Goodman et Keith Warner. 2003. « Shifting plates in the agrifood landscape: the tectonics of alternative agrifood initiatives in California », *Journal of rural studies*, 19(1) : 61-75.
- Altieri, Miguel et Peter Rosset. 1997. « Agroecology versus input substitution: A fundamental contradiction of sustainable agriculture », *Society and Natural Resources*, 10(2) : 283-295.
- Andersen, Mikael Skou et Ilmo Massa. 2000. « Ecological modernization — origins, dilemmas and future directions », *Journal of Environmental Policy and Planning*, 2(4) : 337-345.
- Appalachian Food Services. 2015. «local food», (<http://foodservices.appstate.edu/sustainability/local-food#defining>) Page consultée le 20 janvier 2015
- Aydalot, Philippe. 1985. *Économie régionale et urbaine*. Paris: Économica, 487 p.
- Banks, Jo et Terry Marsden. 2001. « The nature of rural development: the organic potential », *Journal of Environmental Policy and Planning*, 3(2) : 103-121.
- Battershill, Martin R. J. et Andrew W. Gilg. 1998. « Traditional low intensity farming: Evidence of the role of vente directe in supporting such farms in Northwest France, and some implications for conservation policy », *Journal of Rural Studies*, 14(4) : 475-486.
- Beauchesne, Audric et Christopher Bryant. 1999. « Agriculture and Innovation in the Urban Fringe: The Case of Organic Farming in Quebec, Canada », *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 90(3) : 320-328.

- Beck, Ulrich. 2001. *La société du risque : sur la voie d'une autre modernité*. Paris: Flammarion, 521 p.
- Bellon, Stéphane et Claire Lamine. 2009. « Conversion to Organic Farming: A Multidimensional Research Object at the Crossroads of Agricultural and Social Sciences - A Review », *Agronomy for Sustainable Agriculture*, 29(1) : 97-112.
- Bessant, Kenneth C. 2006. « A Farm Household Conception of Pluriactivity in Canadian Agriculture: Motivation, Diversification and Livelihood », *Canadian Review of Sociology & Anthropology*, 43(1) : 51-72.
- Boivin, Nicolas et Jean-Baptiste Traversac. 2011. « Acteurs et agriculture biologique dans la fabrique alternative des espaces : Le cas de l'Île-de-France », *Norois*, 218(1) : 41-55.
- Bouchard, Roméo. 2014. *Les champs de bataille : Histoire et défis de l'agriculture biologique au Québec*. Montréal: Écosociété, 130 p.
- Boutin, Denis, Jerome-Antoine Brunelle, Mary Richardson et Guy Debailleul. 2011. *Contribution des systèmes de productions biologiques à l'agriculture durable*, Rapport remis à Ministère du développement durable, de l'environnement et des parcs, Québec: Gouvernement du Québec, 152 p.
- Boutin-Kuhlmann, Raphaël. 2012. *La contribution de l'agriculture biologique au développement local*, Mémoire de maîtrise en géographie, Lyon : Université Lyon 2, 231 p.
- Brémond, Janine et Alain Gélédan. 1990. *Dictionnaire économique et social : 100 articles thématiques, 1500 définitions*. Paris: Hatier, 419 p.
- Bryant, Christopher. 2011. «Les dynamiques des agricultures périurbaines autour de Montréal : défis et opportunités au service de la société métropolitaine », dans *Panorama des Régions du Québec*, Québec : Institut de la statistique du Québec, p.13-28.
- Buck, Daniel, Christina Getz et Julie Guthman. 1997. « From Farm to Table: The Organic Vegetable Commodity Chain of Northern California », *Sociologia Ruralis*, 37(1) : 3-20.
- Buttel, F.H. 2000. « Ecological modernization as social theory », *Geoforum*, 31(1) : 57-65.
- Centre d'histoire de Saint-Hyacinthe. 2014. «Fonds du mouvement d'agriculture biologique ». (<http://chsth.com/archives-et-documentations/fonds-d-archives/>)

[recherche-thematique/?id_theme=1&id_notice=144](#)) Page consultée le 10 janvier 2015

- Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois (CAAAQ). 2008. *Agriculture et agroalimentaire : assurer et bâtir l'avenir Québec*, Rapport sous la présidence de J. Pronovost, Québec : Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, 274 p.
- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV). 2012. «Données techniques sur les érablières», (<http://dev.portailbioquebec.info/>) Page consultée le 10 septembre 2014
- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV). 2013. *Statistique 2012: Usage de l'appellation biologique au Québec*, Montréal : MAPAQ et CARTV 19 p.
- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV). 2014a. «Agriculture biologique : historique et fondement », (<http://www.cartv.gouv.qc.ca/agriculture-biologique-historique-fondement>) Page consultée le 10 mai 2014
- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV). 2014b. «Portail bioquébec : État et évolution du secteur biologique», (<http://www.portailbioquebec.info/>) Page consultée le 10 avril 2015
- Chinnakonda, Dillip et Laura Telford. 2007. *Les économies alimentaires locales et régionales au Canada: rapport sur la situation*, Rapport remis à Agriculture et Agroalimentaire Canada, Ottawa: Canadian Organic Growers, 109 p.
- Clarke, Nick, Paul Cloke, Clive Barnett et Alice Malpass. 2008. « The spaces and ethics of organic food », *Journal of Rural Studies*, 24(3) : 219-230.
- Commission du Codex Alimentarius. 1999. *Directives concernant la production, la transformation, l'étiquetage et la commercialisation des aliments issus de l'agriculture biologique*, Rome: FAO, 38 p.
- Coombes, B. et H. Campbell. 1998. « Dependent reproduction of alternative modes of agriculture : organic farming in New Zealand », *Sociologia Ruralis*, 38(2), 127-145.
- Darnhofer, Ika. 2005. « Organic Farming and Rural Development: Some Evidence from Austria », *Sociologia Ruralis*, 45(4) : 308-323.
- Davezies, Laurent. 2009. « L'économie locale "résidentielle" », *Géographie économie société*, 11(1) : 47-53.

- De Myttenaere, Bernard. 2005. « Dynamiques de diversification agricole et tourisme en espace rural wallon : regard sur la place des agriculteurs », Colloque *Faire Campagne* : Rennes (17-18 mars), p. 31-45.
- Dupont, David. 2009. *Une brève histoire de l'agriculture au Québec : de la conquête du sol à la mondialisation*. Montréal : Fides, 226 p.
- Équiterre. 2011. « Réseau de fermier de famille », (<http://www.equiterre.org/projet/reseau-des-fermiers-de-famille>) Page consultée le 12 avril 2014
- Evans, Nick, Carol Morris et Michael Winter. 2002. « Conceptualizing agriculture: a critique of post-productivism as the new orthodoxy », *Progress in Human Geography*, 26(3) : 313-332.
- Feagan, Robert. 2007. « The place of food: mapping out the 'local' in local food systems », *Progress in Human Geography*, 31(1) : 23-42.
- Filière biologique du Québec. 2011. *Faits saillants du sondage sur la consommation des produits biologiques du Québec*. Lévis, Québec, 8 p.
- Forge, Frédéric. 2004. « L'agriculture biologique au Canada : Un aperçu », (<http://www.parl.gc.ca/content/lop/researchpublications/prb0029-f.htm>) Page consultée le 10 octobre 2013
- Fortin, Marie-Josée et Mario Handfield. 2010. *Le territoire comme ressource construite dans l'industrie bioalimentaire: de la production au milieu de vie.*, Rapport remis au ministère des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire, Rimouski : CRDT et Chaire de recherche du Canada en développement régional et territorial, 112 p.
- Fourcade, Colette, José Muchnik et Roland Treillon. 2010. *Coopérations, territoires et entreprises agroalimentaires*. Paris: Quae, 300 p.
- Frederiksen, P. et V. Langer. 2008. « Patterns of resource use on Danish organic farms: Aspects of farm-based rural development », *International Journal of Agricultural Resources, Governance and Ecology*, 7(1-2) : 96-109.
- Friedmann, John. 1985. « Auto-développement ou auto-dépendance ? », dans M. Boivert, et P. Hamel (dir) *Redéploiement industriel et planification régionale*, Montréal: Presses de l'Université de Montréal, p.289-300.
- Giddens, Anthony. 1994. *Les conséquences de la modernité*. Paris : L'Harmattan, 185 p.

- Gilly, Jean-Pierre et André Torre. 2000. *Dynamiques de proximité*, Paris: L'Harmattan, 290 p.
- Goldschmidt, W. 1978. *As You Sow: Three Studies in the Social Consequences of Agribusiness*. Montclair, New Jersey: Allanheld, Osmun and Co., 560 p.
- Grenier, Serge et Christian Legault. 2006. *Trousse de transition vers l'Agriculture biologique*, Rapport remis à Fédération des agriculteurs biologiques du Québec, Sherbrooke: Agroexpert inc., 35 p.
- Guthman, Julie. 1998. « Regulating Meaning, Appropriating Nature: The Codification of California Organic Agriculture », *Antipode*, 30(2) : 135-154.
- Guthman, Julie. 2000. « Raising organic: An agro-ecological assessment of grower practices in California », *Agriculture and Human Values*, 17(3) : 257-266.
- Guthman, Julie. 2004. « The Trouble with 'Organic Lite' in California: a Rejoinder to the 'Conventionalisation' Debate », *Sociologia Ruralis*, 44(3) : 301-316.
- Hall, Alan et Veronika Mogyorody. 2001. « Organic Farmers in Ontario: An Examination of the Conventionalization Argument », *Sociologia Ruralis*, 41(4) : 399-322.
- Harrison, Lucy. 1993. « The impact of the agricultural industry on the rural economy — tracking the spatial distribution of the farm inputs and outputs », *Journal of Rural Studies*, 9(1) : 81-88.
- Hendrickson, Mary et William Hefferman. 2002. « Opening spaces through relocalization: locating potential resistance in the weaknesses of the global food system », *Sociologia Ruralis* 42(4) : 347-369.
- Holt, Georgina C., Richard B. Tranter, Mara Miele, Vestergaard Aarhus, Robert Nielson, Hilary Meehan, Miguel Sottomayor et Christiana Neri. 2002. « Comparison of markets for organic food in six EU states », dans J. Powell (dir) *Proceedings of the UK Organic Research 2002 Conference*, Aberystwyth : Institute of rural Studies, p. 313-316.
- Horlings, L.G. et Terry Marsden. 2011. « Towards the real green revolution? Exploring the conceptual dimensions of a new ecological modernisation of agriculture that could 'feed the world' », *Global Environment Change*, 21(2) : 441-452.
- IFOAM, 2007. «Principles of organic agriculture», (<http://www.ifoam.bio/en/organic-landmarks/principles-organic-agriculture>) Page consultée le 20 novembre 2014

- Ilbery, Brian, Paul Courtney, James Kirwan et Damian Maye. 2010. « Marketing concentration and geographical dispersion », *British Food Journal*, 112(9) : 962-975.
- Ilbery, Brian et Damian Maye. 2005. « Alternative (shorter) food supply chains and specialist livestock products in the Scottish - English borders », *Environment and Planning - Part A*, 37(5) : 823-844.
- Jacques, Louis-Samuel, Julie Louvel, Catherine Lessard et Renaud Sanscartier. 2012. *Analyse du marché des produits biologiques en fonction du développement du secteur biologique au Québec*, Rapport remis à la Filière biologique du Québec, Québec : Ecoressources, 44 p.
- Janicke, Martin. 2008. « Ecological modernisation: new perspectives », *Journal of Cleaner Production*, 16(5) : 557-565.
- Jean, Bruno. 1985. *Agriculture et développement dans l'est du Québec*. Sillery : PUQ, 431 p.
- Jean, Bruno, Stève Dionne et Lawrence DesRosiers. 2009. *Comprendre le Québec rural*. Rimouski, Québec : Chaire de recherche du Canada en développement rural, Université du Québec à Rimouski, 79 p.
- Jean, Yves. 2005. «Notions de développement local, territoire et développement durable: réflexions épistémologiques et nécessaire mutation culturelle de l'État et des élus », dans B. Jean et D. Lafontaine (dir) *Territoire et fonctions, tome 1*, Rimouski : GRIDEQ, p.131-150
- Jollivet, Marcel. 1985. « Le développement local, mode ou mouvement social », *Économie rurale*, no 166, p. 14-15
- Kinsella, Jim, Susan Wilson, Floor De Jong et Henk Renting. 2000. « Pluriactivity as a Livelihood Strategy in Irish Farm Households and its Role in Rural Development », *Sociologia Ruralis*, 40(4) : 481-496.
- La France, Denis. 2010. *La culture biologique des légumes*. Austin, Québec: Berger, 525 p.
- Lévesque, Jocelyne et Denis Laberge. 2007. *Profil de la main-d'oeuvre agricole au Québec*, Rapport remis au MAPAQ, Québec : Direction du développement et de l'innovation, 178 p.
- Lobley, Matt, Allan Butler et Matt Reed. 2009. « The contribution of organic farming to rural development: An exploration of the socio-economic linkages of organic and non-organic farms in England », *Land Use Policy*, 26(3) : 723-735.

- Lockie, Stewart et Darren Halpin. 2005. « The 'Conventionalisation' Thesis Reconsidered: Structural and Ideological Transformation of Australian Organic Agriculture », *Sociologia Ruralis*, 45(4) : 284-307.
- Macey, Alice. 2007. *Ventes au détail de produits alimentaires certifiés biologiques au Canada, en 2006.*, Rapport remis au Centre d'agriculture biologique du Canada, Truro, N.-É., 16 p.
- MacKinnon, Shauna. 2006. *Identifying and Differentiating farm-community linkages of organic farming in Ontario*, Mémoire de maîtrise en géographie, Université de Guelph, Guelph, 154 p.
- MAMROT. 2013. «Cartes régionales et réseaux municipales», (<http://www.mamrot.gouv.qc.ca/organisation-municipale/cartotheque/cartes-regionales/>) Page consultée le 27 août 2014
- Maréchal, Gilles et Alexiane Spanu. 2010. « Les circuits courts favorisent-ils l'adoption de pratiques agricoles plus respectueuses de l'environnement ? », *Courrier de l'environnement de l'INRA*, no 59, p. 33-46.
- Marsden, Terry et Everard Smith. 2005. « Ecological entrepreneurship: sustainable development in local communities through quality production and local branding », *Geoforum*, 36(4) : 440-451.
- Marsden, Terry. 2004. « The Quest for Ecological Modernisation: Re-Spacing Rural Development and Agri-Food Studies », *Sociologia Ruralis*, 44(2) : 129-146.
- Marsden, Terry, Jo Banks, Henk Renting et Jan Douwe Van der Ploeg. 2001. « The road towards sustainable rural development: issues of theory, policy and research practice », *Journal of Environmental Policy and Planning*, 3(2) : 75-83.
- Marsden, Terry et Lawrence Kitchen. 2011. « Constructing sustainable communities: a theoretical exploration of the bioeconomy and eco-economy paradigms », *Local Environment: The International Journal of Justice and Sustainability*, 16(8) : 753-769.
- Marsden, Terry et Roberta Sonnino. 2006. «Agriculture ou nouvelle économie agraire ? Les réseaux alimentaires locaux dans le Sud-Ouest de l'Angleterre », Dans A. Mollard, E. Sauboua et M. Hircza (dir) *Territoires et enjeux du développement régional*, Paris : Quae, p. 177-194.

- McCarthy, James. 2006. « Rural geography: alternative rural economies – the search for alterity in forests, fisheries, food, and fair trade », *Progress in Human Geography*, 30(6) : 803-811.
- Ménard, Geoffroy. 2013. *Besoins et conditions d'approvisionnement en légumes biologiques des distributeurs et détaillants québécois* Rapport remis au MAPAQ, Québec : CEPAB+, 45 p.
- Mendell, Marguerite. 2002. « Qu'est-ce que le développement ? », dans P.-A. Tremblay, M. Tremblay et S. Tremblay (dir) *Développement local, économie sociale et démocratie*, Sainte-Foy, Québec : Presses de l'Université du Québec, p.79-94.
- Milestad, R. et I. Darnhofer. 2003. « Building farm resilience: The prospects and challenges of organic farming », *Journal of Sustainable Agriculture*, 22(3) : 81-97.
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ). 2014. «Les aliments biologiques : un choix logique», (<http://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Productions/Production/Pages/alimentsbio.aspx>) Page consultée le 10 avril 2015
- Ministère de la Santé et des Services sociaux (MSSS). 2006. «Densité de la population du Québec», (http://www.msss.gouv.qc.ca/statistiques/atlas/atlas/index.php?id_carte=56) Page consultée le 20 janvier 2015
- Mol, Arthur. 1997. « Ecological modernisation: Industrial transformations and environmental reform », dans M. Redclift et G. Woodgate (dir) *International handbook of environmental sociology*, London : Edward Elgar, p.138-149
- Morgan, K. et J. Murdoch. 2000. « Organic vs. conventional agriculture: knowledge, power and innovation in the food chain », *Geoforum*, 31(2) : 159-173.
- Morgan, Kevin, T.K. Marsden et J. Murdoch. 2006. *Worlds of Food : Place, Power, and Provenance in the Food Chain*, Oxford : Oxford University Press, 256 p.
- Morissette, Hugues. 1972. *Les conditions du développement agricoles au Québec*. Québec : Les presses de l'Université Laval, 173 p.
- Mormont, Marc. 2013. « Écologisation : entre sciences, conventions et pratiques », *Natures Sciences Sociétés*, 21(2) : 159-160
- MRC de Portneuf, 2014. «Économie régionale», (<http://mrc.portneuf.com/fr/site.asp?page=element&nIDElement=700>) Page consultée le 10 octobre 2014

- Murdoch, Jonathan, Terry Marsden et Jo Banks. 2000. « Quality, Nature, and Embeddedness: Some Theoretical Considerations in the Context of the Food Sector », *Economic geography*, 76(2) : 107-125
- Mutersbaugh, Tad. 2005 « Just-in-space: certified rural products, labor of quality, and regulatory spaces. », *Journal of Rural Studies*, 21(4) : 389-402.
- O'Hara, Sabine et Sigrid Stagl. 2001. « Global Food Markets and Their Local Alternatives: A Socio-Ecological Economic Perspective », *Population and Environment*, 22(6) : 533-554.
- Obach, Brian K. 2007. « Theoretical interpretations of the Growth in Organic Agriculture : Agricultural Modernization or an Organic Treadmill ? », *Society and natural resources*, 20(3) : 229-244.
- Ollivier, Guillaume et Stéphane Bellon. 2013. « Dynamiques paradigmatiques des agricultures écologisées dans les communautés scientifiques internationales », *Natures Sciences Sociétés*, 21(2) : 166-181.
- Pecqueur, Bernard et Klaus Zimmermann. 2004. *Économies de proximité*. Paris: Hermès, 312 p.
- Rallet, Alain et André Torre. 2004. « Proximité et localisation », *Économie rurale*, 280(1) : 25-41.
- Renting, Henk, Terry Marsden et Jo Banks. 2003. « Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development », *Environment and planning A*, 35(3) : 393-412.
- Réveret, Jean-Pierre, Jean Peltier et Hélène Boudier. 1981. « De l'agriculture conventionnelle à l'agriculture écologique, vers un nouveau paradigme », *Sociologie et société*, 13(1) : 49-62.
- Richardson, Mary. 2008. *Polycultures of the Mind: Organic Farmers in Québec and the Recovery of Agency*. Thèse de doctorat en anthropologie, Québec: Université Laval, 438 p.
- Romeuf, Jean. 1956. *Dictionnaire des sciences économiques*. Paris : Presses Universitaires de France, 1198 p.
- Schnaiberg, Allan. 1980. *The environment: From surplus to scarcity*. New York : Oxford University press, 464 p.

- Seyfang, Gill. 2006. « Ecological citizenship and sustainable consumption: Examining local organic food networks », *Journal of Rural Studies*, 22(4) : 383-395.
- Spaargaren, Gert. 1996. *The ecological modernization of production and consumption*, Thèse de Doctorat en Sociologie de l'environnement, Wageningen: Wageningen University, 230 p.
- Statistique Canada. 2008. «Terminologie du recensement», (<http://www.statcan.gc.ca/pub/95-633-x/2007000/6500030-fra.htm#a9>) Page consultée le 25 février 2013
- Statistique Canada. 2011. «Recensement de l'agriculture, fermes classées selon la catégorie des revenus agricoles totaux bruts en dollars constants de 2010, Canada et provinces», (<http://www5.statcan.gc.ca/cansim/a26>) Page consultée le 10 octobre 2014
- Sumner, Jennifer. 2008. *Rapport de recherche sur le rôle des agriculteurs biologiques dans la durabilité des collectivités du Sud-Ouest de l'Ontario*, Rapport remis à l'Institut d'études pédagogiques de l'Ontario/Université de Toronto et Organic Agriculture Centre of Canada (OACC), Toronto, 14 p.
- Vallières, Marc. 2012. *Portneuf*. Québec : Presses de l'université Laval, 191 p.
- Van Dam, Denise. 2007. «L'agriculture biologique : un autre modèle agricole ou une opportunité économique ? ». dans Y. Le Caro, P. Madeline et G. Pierre (dir) *Agriculteurs et territoires : entre productivisme et exigences territoriales*, Rennes : Presses universitaires de Rennes, p. 81-105
- Van der Ploeg, Jan Douwe, Henk Renting, Gianluca Brunori, Karlheinz Knickel, Joe Mannion, Terry Marsden, Kees De Roest, Eduardo Sevilla-Guzmán et Flaminia Ventura. 2000. « Rural Development: From Practices and Policies towards Theory », *Sociologia Ruralis*, 40(4) : 391-408
- Watts, D. C. H., B. Ilbery et D. Maye. 2005. « Making reconnections in agro-food geography: alternative systems of food provision », *Progress in Human Geography*, 29(1) : 22-40.
- Willer, Helga et Julia Lernoud (dir.) 2014. *The world of Organic Agriculture, Frick (Suisse) et Bonn (Allemagne)* : FIBL et IFOAM, 307 p.
- Wilson, Geoff A. 2001. « From Productivism to Post-Productivism... and Back again? Exploring the (Un)changed Natural and Mental Landscapes of European Agriculture », *Transactions of the Institute of British Geographers*, 26(1) : 77-102.

Winter, Michael. 2003. « Embeddedness, the new food economy and defensive localism », *Journal of Rural Studies*, 19(1) : 23-32.

Winter, Micheal. 2005. « Geographies of food: agrofood geographies – making connections », *Progress in Human Geography*, 29(5) : 609-617.

ANNEXE I QUESTIONNAIRE

LA PLACE DE LA PROXIMITÉ DANS LES PRATIQUES COMMERCIALES DES PRODUCTEURS BIOLOGIQUES DU QUÉBEC

Cette enquête est réalisée par un étudiant à la maîtrise inscrit au programme de développement régional et constituera la source d'information essentielle à l'élaboration de son mémoire. La recherche dans laquelle elle s'inscrit porte sur les pratiques commerciales des agriculteurs de la filière biologique. Plus précisément, l'objectif est de mieux comprendre les facteurs décisifs dans le choix de localisation de ces pratiques et d'expliquer leur dispersement, ou inversement, leur proximité géographique. Les personnes visées par ce questionnaire sont donc les propriétaires principaux de productions biologiques certifiées par l'un des six organismes accrédités reconnus par la Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV).

Ce questionnaire comporte trois sections. Dans un premier temps, nous explorerons les composantes et les caractéristiques de l'exploitation agricole. La deuxième partie porte ensuite sur le profil du ménage agricole. Finalement, la dernière partie du questionnaire s'intéresse à la localisation des différentes étapes de commercialisation de l'exploitation agricole. On y aborde donc la localisation des différents fournisseurs d'intrants nécessaires à votre exploitation, ainsi que les moyens de distributions utilisés afin d'écouler votre production.

Notez que chaque questionnaire sera codifié numériquement afin de conserver l'anonymat des répondants. **Aucun renseignement personnel concernant les participants de cette enquête ne sera divulgué. Seuls le chercheur ainsi que son directeur de mémoire auront accès à la base de données.**

Espace réservé au chercheur	
MRC :	Municipalité de l'entreprise:
Nom de l'exploitation :	
Type(s) de production :	
<input type="checkbox"/> Laitière	<input type="checkbox"/> Animaux de boucherie <input type="checkbox"/> Maraichère et culture spécialisée
<input type="checkbox"/> Céréalière et oléagineuse	<input type="checkbox"/> Acériculture
Propriétaire répondant :	
Date :	

Sauf précisions, toutes les questions du présent questionnaire concernent les activités de l'exploitation en 2013.

I. PROFIL DE L'EXPLOITATION

1.1 Quelle est la superficie cultivée par votre exploitation, que ce soient des terres dont vous êtes propriétaire ou encore que vous louez? _____

1.2. Si votre exploitation comporte de l'élevage, combien d'animaux comptez-vous sur l'exploitation, selon le type de cheptel :

- Aucun animal
 Bovin _____ Ovin _____
 Porcin _____ Volaille _____
 Autres (précisez): _____

1.3 Si vous avez une production acéricole, combien d'entailles comptez-vous? _____

1.4 Combien de parts ou d'actions détenez-vous dans l'entreprise (%) ? _____

1.5 Combien de personnes détiennent des parts dans l'entreprise? _____

1.6 Comment s'est faite l'acquisition de l'exploitation agricole et en quelle année s'est fait l'établissement, incluant la période de cogestion s'il y a lieu?

- Reprise d'une ferme d'un producteur apparenté _____
 Reprise d'une ferme d'un producteur non apparenté _____
 Démarrage d'une nouvelle entreprise _____

1.7 Quel était le chiffre d'affaires de votre entreprise agricole en 2012 ?

- Moins de 50 000 \$
 50 000 \$ à moins de 100 000 \$
 100 000 \$ à moins de 250 000 \$
 250 000 \$ à moins 500 000\$
 500 000 \$ à moins de 1 M\$
 1 M\$ et plus
 Ne sais pas/pas de réponse

1.8 Quelle est la valeur marchande de votre exploitation agricole?

- Moins de 250 000 \$
 250 000 \$ à moins de 500 000 \$
 500 000 \$ à moins de 750 000 \$
 750 000 \$ à moins de 1 M\$
 1 M\$ à moins de 2 M\$
 2 M\$ et plus
 Ne sais pas/pas de réponse

1.9 Estimez, en pourcentage, la proportion des ventes totales de la ferme qui provient de la commercialisation de produits certifiés biologiques? _____%

a) Si votre production est partiellement certifiée, considérez-vous certifier la totalité de votre/vos productions dans les prochaines années?

- Oui, précisez : _____
 Non, précisez : _____
 Ne sais pas : _____

2. PROFIL DE L'EXPLOITANT AGRICOLE

2.1 Dans quelle catégorie d'âge vous situez-vous?

- Moins de 30 ans
- 30 ans à 39 ans
- 40 ans à 49 ans
- 50 ans à 59 ans
- 60 ans à 69 ans
- 70 ans et plus
- Pas de réponse

2.2 Dans quelle catégorie d'âge vous situiez-vous lors de votre première certification biologique?

- Moins de 30 ans
- 30 ans à 39 ans
- 40 ans à 49 ans
- 50 ans à 59 ans
- 60 ans à 69 ans
- 70 ans et plus
- Pas de réponse

2.3 Depuis quelle année résidez-vous dans la municipalité où vous résidez actuellement? _____

2.4 Comment qualifieriez-vous votre milieu d'origine, c'est-à-dire celui dans lequel vous avez passé la majorité de votre temps jusqu'à l'âge de 20 ans?

- Urbain
- Rural

2.5 Est-ce qu'un de vos parents a occupé le métier d'agriculteur/agricultrice? On entend ici par « agriculteur » quelqu'un dont l'**occupation professionnelle principale** est la production agricole. Cette occupation principale est évaluée en fonction du temps consacré et non du revenu perçu.

- Oui
- Non

2.6 Quel est le plus haut diplôme que vous ayez obtenu en dehors du domaine agricole?

- Aucun diplôme
- Diplôme d'études secondaires générales (DES)
- Diplôme d'études professionnelles (DEP)
- Attestation de spécialisation professionnelle (ASP)
- Diplôme d'études collégiales préuniversitaires (DEC)
- Diplôme ou certificat d'études collégiales techniques (DEC)
- Certificat universitaire de 1^{er} cycle
- Baccalauréat
- Diplôme d'études supérieures (DESS, maîtrise et doctorat)

2.7 Quel est le plus haut diplôme que vous ayez obtenu dans le cadre d'une formation en agriculture?

- Aucun diplôme
- Attestation de formation continue (AEP, CRFA, AEC)
- Diplôme d'études professionnelles (DEP)
- Attestation de spécialisation professionnelle (ASP)
- Diplôme ou certificat d'études collégiales techniques
- Certificat universitaire de 1^{er} cycle
- Baccalauréat
- Diplôme d'études supérieures (DESS, maîtrise et doctorat)

2.8 A quel moment dans votre vie avez-vous commencé à exercer le métier d'agriculteur?

- Depuis mon enfance
- Tout de suite après mes études
- Après avoir exercé un/des métiers en dehors de la sphère agricole

2.9 Quel est votre état matrimonial?

- Célibataire
- Marié-e
- Conjoint-e de fait
- Divorcé-e
- Veuf/veuve

2.10 Est-ce que certains membres de votre famille sont impliqués dans votre entreprise? Sont considérées comme impliquées les personnes participant directement aux activités de l'exploitation de façon saisonnière ou annuelle.

- Non
- Oui, précisez :

Membre de la famille	Période de travail	Temps alloué par semaine	Type de tâches effectuées
<input type="checkbox"/> Conjoint-e	<input type="checkbox"/> Saisonnière <input type="checkbox"/> Annuelle	<input type="checkbox"/> Moins de 5 h <input type="checkbox"/> 6 à 15hrs <input type="checkbox"/> 16 à 30 hrs <input type="checkbox"/> Plus de 30 hrs	<input type="checkbox"/> Manuelles <input type="checkbox"/> Administratives <input type="checkbox"/> Commerciales <input type="checkbox"/> Autres, précisez : _____
<input type="checkbox"/> Enfant 1	<input type="checkbox"/> Saisonnière <input type="checkbox"/> Annuelle	<input type="checkbox"/> Moins de 5 h <input type="checkbox"/> 6 à 15hrs <input type="checkbox"/> 16 à 30 hrs <input type="checkbox"/> Plus de 30 hrs	<input type="checkbox"/> Manuelles <input type="checkbox"/> Administratives <input type="checkbox"/> Commerciales <input type="checkbox"/> Autres, précisez : _____
<input type="checkbox"/> Enfant 2	<input type="checkbox"/> Saisonnière <input type="checkbox"/> Annuelle	<input type="checkbox"/> Moins de 5 h <input type="checkbox"/> 6 à 15hrs <input type="checkbox"/> 16 à 30 hrs <input type="checkbox"/> Plus de 30 hrs	<input type="checkbox"/> Manuelles <input type="checkbox"/> Administratives <input type="checkbox"/> Commerciales <input type="checkbox"/> Autres, précisez : _____
<input type="checkbox"/> Autre membre: _____	<input type="checkbox"/> Saisonnière <input type="checkbox"/> Annuelle	<input type="checkbox"/> Moins de 5 h <input type="checkbox"/> 6 à 15hrs <input type="checkbox"/> 16 à 30 hrs <input type="checkbox"/> Plus de 30 hrs	<input type="checkbox"/> Manuelles <input type="checkbox"/> Administratives <input type="checkbox"/> Commerciales <input type="checkbox"/> Autres, précisez : _____

2.11 Votre conjoint-e exerce-t-il/elle un emploi rémunéré à l'extérieur de l'exploitation agricole?

- Oui
- Non
- Ne s'applique pas

2.12 Exercez-vous un emploi rémunéré à l'extérieur de l'exploitation agricole?

- Oui
- Non

2.13 Votre ménage a-t-il des revenus provenant d'une source autre qu'un emploi rémunéré ou autonome (ex : revenus provenant de sources gouvernementales, régimes de pensions, revenus de placements, pensions alimentaires, bourses, etc.)?

- Oui
 Non

2.14 Quel était le revenu **brut** de votre ménage en 2012, c'est-à-dire la somme de votre revenu et celui de votre conjoint/e s'il y a lieu?

- Moins de 20 000 \$
 20 000 \$ à moins de 40 000 \$
 40 000 \$ à moins de 60 000 \$
 60 000 \$ à moins de 80 000 \$
 80 000 \$ à moins de 100 000 \$
 100 000 \$ et plus

2.15 Quelle proportion de ce revenu provenait directement du revenu de votre entreprise? _____%

2.16 Avant l'adoption de méthodes biologiques, aviez-vous déjà possédé une exploitation conventionnelle, et donc sans aucune certification biologique ?

- Oui, précisez combien d'années : _____
 Non

2.17 Quelles ont été les raisons décisives qui vous ont incité à adopter des méthodes biologiques?

2.18 Selon vous, les objectifs de l'agriculture biologique sont-ils différents de ceux de l'agriculture conventionnelle? Expliquez.

L'agriculture biologique québécoise devrait prendre les orientations suivantes :

	Tout à fait en désaccord	Plutôt en désaccord	Ni en accord ni en désaccord	Plutôt en accord	Tout à fait en accord	Ne sais pas
a) Miser sur les innovations technologiques afin d'augmenter sa productivité (ex : systèmes motorisés et robotisés pyrodés herbages, bio-pesticides, etc.).	1	2	3	4	5	X
b) S'intégrer davantage aux économies locales.	1	2	3	4	5	X
c) Augmenter son rayonnement sur les marchés internationaux.	1	2	3	4	5	X
d) Miser sur les produits de spécialité, qui mettent en valeur des spécificités culturelles, patrimoniales ou historiques.	1	2	3	4	5	X
e) Valoriser la rencontre entre producteurs et consommateurs.	1	2	3	4	5	X
f) Interdire toute introduction d'organisme génétiquement modifié (OGM).	1	2	3	4	5	X

☐

2.20 Croyez-vous que l'agriculture biologique québécoise devrait miser sur des modes de commercialisation plus larges, à travers les supermarchés par exemple? Expliquez pourquoi.

- Oui
 Non
 Ne sais pas

3. LOCALISATION DES PRATIQUES AGRICOLES

LOCALISATION DES FOURNISSEURS

3.1 Veuillez indiquer la provenance de chacun des intrants liés à la production agricole de votre entreprise selon les cinq échelles géographiques proposées, en fonction de la localisation de vos fournisseurs. Dans chacun des cas, estimez le **pourcentage de la valeur totale d'achat** d'un intrant provenant de ces différentes échelles. Cochez « ne s'applique pas » lorsque vous ne disposez pas de ce type d'intrant.

Intrants produits ou achetés liés à la production		Provenance						
		Sur la ferme	Dans la MRC (moins de 100 km)		Dans une autre région du Québec (plus de 100 km)		International	Ne s'applique pas
Intrants liés à la production végétale	Semences	%	%	%	%	%	%	%
	Plants	%	%	%	%	%	%	%
	Amendements et engrais	%	%	%	%	%	%	%
	Phyto-protection ¹	%	%	%	%	%	%	%
	Paillis et pots	%	%	%	%	%	%	%
Intrants liés à la production animale	Bétail	%	%	%	%	%	%	%
	Alimentation	%	%	%	%	%	%	%
	Suppléments	%	%	%	%	%	%	%
	Matériel de soins aux animaux	%	%	%	%	%	%	%
	Produits de nettoyage et de désinfection	%	%	%	%	%	%	%
	Antiparasitaires	%	%	%	%	%	%	%
	Litières	%	%	%	%	%	%	%
Intrants acéricoles	Tubulure et chaudières	%	%	%	%	%	%	%
	Produits de nettoyage et de désinfection	%	%	%	%	%	%	%
	Matériel d'entreposage et de condensation ²	%	%	%	%	%	%	%
	Antimousse et poudre à filtrer	%	%	%	%	%	%	%
Equipements	Machinerie agricole	%	%	%	%	%	%	%
	Matériel de construction	%	%	%	%	%	%	%
	Matériel d'entreposage	%	%	%	%	%	%	%
	Carburant	%	%	%	%	%	%	%

¹ Insecticides, herbicides, bactéricides, fongicides, acaricides, systèmes de piège à confusion, répulsifs, ennemis naturels.

² Bassins, réservoirs, smoseurs, membranes, vaporateur, filtres.

¹ Insecticides, herbicides, bactéricides, fongicides, acaricides, systèmes de piège à confusion, répulsifs, ennemis naturels. ² Bassins, réservoirs, smoseurs, membranes, vaporateur, filtres.

3.2 Procédez-vous à une **deuxième transformation** liée à la mise en valeur de vos produits, soient dans une autre entreprise dont vous êtes propriétaire ou directement sur la ferme? Par deuxième transformation, nous entendons une préparation alimentaire qui nécessite une recette, et qui dépasse la première transformation technique (ex. découpe de viande, écrémage, séchage, évaporation du sirop d'érable, etc.).

- Non
 Oui

a) Si oui, indiquez la provenance de chacun des intrants liés la **transformation** de vos produits. Dans chacun des cas, estimez le **pourcentage de la valeur totale d'achat d'un intrant** provenant de ces différentes échelles. Cochez « ne s'applique pas » lorsque vous ne disposez pas de ce type d'intrant.

INTRANTS LIÉS À LA TRANSFORMATION	PROVENANCE					
	Dans la MRC	(moins de 100 km) Dans la région	(plus de 100 km) Dans une autre région du Québec	canadienne provinciale	Dans une autre province	International
Ingrédients secondaires utilisés à la fabrication du/des produit (s) transformé(s)	%	%	%	%	%	%
Ingrédients principaux mais non produits sur la ferme	%	%	%	%	%	%
Étiquettes	%	%	%	%	%	%
Emballage (pot, boîtes, bouteilles, etc.)	%	%	%	%	%	%
Équipements/machinerie utilisés pour la fabrication	%	%	%	%	%	%
Abattage et découpe ¹	%	%	%	%	%	%

b) Quelle est **la part des ingrédients** contenus dans vos produits transformés qui provient de votre exploitation? _____%

3.3 Si certains de vos intrants liés à la production et à la transformation sont produits **directement sur la ferme**, expliquez ce qui motive ce choix :

3.4 Si certains de vos intrants proviennent **d'une distance supérieure à 100 km**, expliquez les motivations principales qui vous incitent à utiliser ces canaux d'approvisionnement :

3.5 Arrive-t-il que certains intrants soient disponibles à un niveau local ou régional, mais que vous choisissiez de vous approvisionner quand même à une distance plus grande? Expliquez.

- Oui
 Non

1. L'abattage et la découpe sont considérés comme un processus entrant dans la transformation lorsqu'ils sont suivis d'une seconde préparation alimentaire directement sur la ferme.

3.6 Inversement, vous arrive-t-il de choisir des intrants locaux ou régionaux tout en sachant qu'ils sont à moindre coût à l'extérieur? Expliquez.

- Oui
- Non

3.7 Considérez-vous que la nécessité de faire usage d'intrants certifiés et autorisés a un impact sur la localisation de vos approvisionnements? Expliquez.

- Oui
- Non

PROVENANCE DE LA MAIN D'ŒUVRE

3.8 Combien d'employés réguliers (qui travaillent à l'année) et saisonniers compte l'exploitation, excluant les propriétaires de l'entreprise?

- Aucun employé
- Employés salariés réguliers: _____
- Employés salariés saisonniers : _____
- Employés non-salariés réguliers : _____
- Employés non-salariés saisonniers : _____

3.9 En majorité, d'où proviennent ces personnes salariées travaillant sur l'exploitation? Indiquez-le pour chacune de ces catégories :

a) les employés salariés réguliers

- MRC où se situe l'exploitation
- De la région (moins de 100 km)
- D'une autre région du Québec (plus de 100 km)
- D'une autre province canadienne
- De l'international
- Ne s'applique pas/pas de réponse

b) les employés salariés saisonniers

- MRC où se situe l'exploitation
- De la région (moins de 100 km)
- D'une autre région du Québec (plus de 100 km)
- D'une autre province canadienne
- De l'international
- Ne s'applique pas/pas de réponse

c) les employés non-salariés réguliers

- MRC où se situe l'exploitation
- De la région (moins de 100 km)
- D'une autre région du Québec (plus de 100 km)
- D'une autre province canadienne
- De l'international
- Ne s'applique pas/pas de réponse

3.11 Si certains de vos produits sont vendus **directement sur la ferme**, expliquez ce qui motive ce choix:

3.12 Si certains de vos produits sont vendus **dans la MRC ou dans la région de l'exploitation (jusqu'à 100 km max.)**, expliquez les motivations principales qui vous incitent à utiliser ces canaux de distribution:

3.13 Si certains de vos produits sont vendus à une **distance supérieure à 100 km**, expliquez les motivations principales qui vous incitent à utiliser ces canaux de distribution:

3.14 Considérez-vous votre mode de distribution comme optimal? Expliquez :

3.15 Prévoyez-vous utiliser d'autres modes de distributions dans les prochaines années? Expliquez :

- Oui
- Non

3.16 Si vous utilisez plus d'un canal de distribution, veuillez expliquer ce qui vous amène à procéder ainsi :

3.17 Comment qualifieriez-vous, selon votre propre expérience, la solidarité entre les producteurs biologiques? Expliquez :

- Très faible
- Faible
- Moyenne
- Forte
- Très forte

3.18 Est-ce que ce degré de solidarité a un impact sur:

a) l'approvisionnement de vos intrants ?

- Oui
- Non

b) la mise en marché de vos produits ?

- Oui

Non ☒

ANNEXE II

TABLEAU CONCEPTUEL

<i>Concept</i>	<i>Dimension</i>	<i>Composante</i>	<i>Indicateurs</i>
Degré de relocalisation des pratiques	Pratiques en amont (Harrison, 1993)	Intrants matériels (<i>Guide des intrants autorisés</i>)	Provenance d'intrants liés à la production végétale (Semences et plants, amendements, produits de phytoprotection.)
			Provenance des équipements (équipement agricole, matériel de construction, carburant)
			Provenance d'intrants liée à l'élevage (bétail, alimentation, suppléments, traitement, additifs et autres)
	Pratiques en aval	Travail	Provenance de la main d'œuvre
			Transformation
		Distribution	Circuits de distribution utilisés (Vente directe, autres fermes, boutiques spécialisées, transformateurs et abattoirs, coopératives de commercialisation, institutions, restauration et hôtellerie, supermarchés, supermarchés indépendants (IGA, Métro), détaillants, grossistes et distributeurs.)
Clientèle	Localisation des clients (Sur la ferme, MRC, Régionale, Provinciale, Canadien et international)		
Profil de l'exploitation agricole	Profil de l'entreprise	Aspects économiques	Superficie cultivée
			Chiffre d'affaires
		Aspects juridiques	Année de l'établissement
			Nombre de propriétaires
		Aspects productifs	Type de production
			Nombre de produits
			Présence de transformation à la ferme
			Présence d'un procédé de valeur ajoutée (autre que certification)
			Part des produits certifiés (%)
	Profil du ménage agricole	Aspects socioéconomiques	Âge du propriétaire principal
			Âge du propriétaire principal lors de la conversion ou démarrage
			Revenus du ménage
			Sources des revenus (salaires hors ferme, salaire ou revenu tiré de la ferme, loyers reçus)
		Compétences socioprofessionnelles	Professions antérieures
			Plus haut diplôme obtenu du propriétaire principal
			Formation en agriculture
		Origines identitaires	Provenance urbain/rural du propriétaire principal
			Métier des parents
			Lieu de résidence actuelle
Conception de l'agriculture biologique	Nature du démarrage de l'entreprise biologique ou de la conversion		
	Finalité de l'agriculture biologique (valeurs économique, environnementale, social)		
	Sentiment de solidarité entre les agriculteurs biologiques		

Motifs explicatifs des pratiques des agriculteurs	Logique de dispersion géographique	Explication liées à des opportunités	Recherche de rentabilité
			Besoin de stabilité
			Recherche d'intrants de qualité
		Explication liées à des contraintes	Saturation des marchés
			Coût des intrants locaux non compétitifs
			Difficulté à produire une plus-value
			Disponibilité géographique des intrants certifiés
			Problèmes liés aux compétences socio-professionnelles
			Manque de main-d'œuvre qualifiée
			Manque ou absence de transformateurs/abattoirs locaux
	Logique de relocalisation	Explications liées à des opportunités	Distance géographique des grands centres
			Manque de temps
			Volonté à produire soi-même les intrants
			Besoin de flexibilité
			Volonté à promouvoir des pratiques écologiques
Explications liées à des contraintes	Explications liées à des contraintes	Soucis d'encourager une économie de proximité	
		Développer des liens de confiance avec les clients	
		Capter la valeur ajoutée	
		Limites liée à la petite échelle de production	
			Difficulté à satisfaire les standards des supermarchés
			Cadre normatif trop exigeant dans les réseaux longs (exigences sanitaires, etc.)