

TRAJECTOIRES DE CONVERSION : EVOLUTION DES MODES DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION

Mireille Navarrete et Nathalie Perrot
INRA Unité d'Ecodéveloppement Avignon
navarrete@avignon.inra.fr perrot@avignon.inra.fr

Les deux études présentées ci-après s'inscrivent dans un projet de recherche INRA/ACTA, impliquant l'ITAB, le CTIFL et l'INRA, sur la conversion en agriculture biologique en maraîchage et arboriculture. La première, en cours de réalisation, est une étude sociologique des trajectoires des producteurs. La seconde est une étude agronomique qui vise à saisir les évolutions conjointes des modes de production et de commercialisation dans les exploitations.

1 ETUDE DES TRAJECTOIRES DE PRODUCTEURS (CLAIRE LAMINE ET NATHALIE PERROT) (TRAVAIL EN COURS)

L'objectif de cette étude est d'identifier les trajectoires qui conduisent des producteurs à se convertir, ou à s'installer, en agriculture biologique. L'approche en terme de « trajectoire » permet d'aller au-delà des « motivations » des producteurs, en prenant en compte les facteurs ou conditions qui dans leurs parcours jouent un rôle dans le processus de conversion ou d'installation (analyse des conditions de passage en agriculture biologique). Dans le cas de producteurs installés ou convertis depuis plusieurs années, il s'agit aussi de saisir leurs trajectoires au sein de l'agriculture biologique (analyse des conditions de maintien). Au sein de ce travail, un intérêt particulier est porté sur la question de l'apprentissage, tant au niveau de l'activité de production que de l'activité de commercialisation (objets, formes et/ou réseaux d'apprentissage).

Cette étude, de nature qualitative, repose sur des entretiens auprès d'une quinzaine de producteurs, formant un échantillon qui permet de couvrir des situations variées (conversions anciennes, en cours, envisagées, dans le cadre de CTE et hors cadre ; différents types de commercialisation ; différentes générations). Cette approche est complétée par le suivi de deux AMAP au travers duquel est traitée la questions des relations entre producteurs et consommateurs.

Quelques premiers éléments de résultats concernant les producteurs maraîchers :

(1) En terme de « motivations », le passage en agriculture biologique repose sur des **approches pragmatiques** (voie de sortie d'une situation de crise; problèmes de santé; valorisation économique et sociale de pratiques déjà en cours), **confortées par des valeurs** (alimentation saine; protection de l'environnement). Ce n'est donc ni uniquement un choix éthique, ni du simple opportunisme économique.

(2) En termes de facteurs ou conditions favorisant le passage en agriculture biologique, plusieurs éléments apparaissent : un **apprentissage technique antérieur** (par des relations avec des organismes techniques ; par des lectures ; par des relations avec d'autres producteurs). Dans les cas où cet apprentissage antérieur n'existe pas, ce sont **des sensibilités déjà disponibles** qui interviennent (producteurs déjà engagés dans des pratiques d'alimentation bio, et dans des pratiques de santé comme l'homéopathie, qui s'accompagnent dans certains cas d'une connaissance des plantes qui sera alors mobilisée

et développée en agriculture). Enfin, les « avoirs », en particulier en ce qui concerne le foncier (propriété/fermage), et les autres revenus disponibles (locations immobilières ; agri-tourisme ; ménages pluri-actifs) jouent également un rôle important.

(3) Les premières enquêtes montrent que **la commercialisation est un domaine de changement et d'apprentissage** qui peut être tout aussi important que celui de la production ; des producteurs rencontrent des difficultés à identifier les circuits de commercialisation (que ce soit en circuit long ou en vente directe) et/ou à s'y insérer (pratique importante de démarchage dans le cas de grossistes ; rapports de pouvoir sur les marchés ; formes d'engagement nouvelles auprès des consommateurs dans le cadre d'AMAP)

2 EVOLUTION DES MODES DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION LORS DU PASSAGE A L'AB (MIREILLE NAVARRETE, STEPHANIE MOTHES)

L'étude a analysé comment les modes de production et les modes de commercialisation évoluent, non seulement lors du passage à l'agriculture biologique mais aussi à plus long-terme. Une vingtaine d'entretiens ont été réalisés auprès de maraîchers de la région PACA, qui commercialisent leur légumes soit en circuit court (vente directe sur l'exploitation, en Amap, sur les marchés ou les magasins Bio), soit en circuit long (entreprise privée, OP, plateforme de commercialisation). Des entreprises de commercialisation ont également été enquêtés pour connaître la nature des contrats qui les lient aux producteurs et leurs attentes de qualité.

Les producteurs en circuits courts cherchent à fournir une large gamme de produits sur une longue période, tandis que ceux en circuits longs sont souvent spécialisés sur quels produits phares et sur des créneaux de date plus courts (l'hiver essentiellement dans le sud-est, pour une production destinée à l'export). Cela correspond donc, au niveau des exploitations, à des structures de production assez différentes (en terme de surface totale, et de répartition entre plein champ et serre) et à des modes de conduite également différents. Mais à côté de cette séparation classique, on voit émerger une troisième catégorie de producteurs, qui jonglent avec différents débouchés ou différentes activités. Il s'agit pour eux de mieux répondre aux contraintes de leurs système de production et/ou de répartir les risques. Ainsi, certains producteurs qui sont en circuit long l'hiver commercialisent en circuit court le reste de l'année pour occuper la main d'œuvre permanente. D'autres producteurs approvisionnent une unique structure commerciale en légumes, mais diversifient leurs productions (vigne, fruit, olive) et leurs débouchés, voire leurs activités (agrotourisme). D'autres enfin, combinent un débouché principal, sécurisé par des engagements contractuels avec la structure commerciale, et des débouchés secondaires ; ceci permet de trier a posteriori la production en fonction des critères de qualité de chaque structure, plutôt que de rechercher à produire un unique segment de qualité donné.

Cette étude montre également que les changements des modes de production et de commercialisation n'ont pas seulement lieu pendant la phase officielle de conversion, mais perdurent bien au delà. On a ainsi identifié, pour chaque producteur enquêté, les raisons qui expliquent ces évolutions (temps passé à la commercialisation, insécurité commerciale de certains débouchés, contraintes sur les volumes récoltés...), les possibilités d'inflexion des trajectoires et les points de blocage. Les passages entre circuits courts et longs, s'ils sont toujours possibles aujourd'hui, sont aujourd'hui principalement orientés vers les circuits courts, à cause du durcissement des critères de qualité des GMS et de l'export.

Trajectoires de conversion et évolution des modes de production et de commercialisation

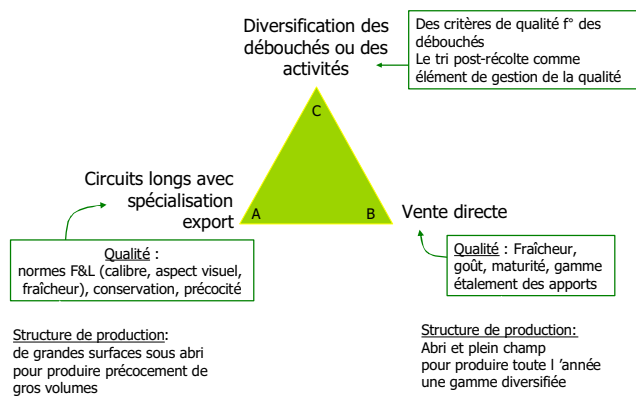
Mireille Navarrete et Nathalie Perrot
Unité INRA Ecodéveloppement Avignon

Dispositif d'étude (stage de S. Mothes, mars-août 2005)

- Entretiens auprès d'une vingtaine de producteurs maraîchers Bio
 - en circuit court (Exploitation, marché, Amap, magasin)
 - en circuit long : deux expéditeurs privés, une OP, une plate-forme... avec des relations +/- contractualisées

- Entretiens auprès des structures commerciales

Diversité des modes de commercialisation et de production en maraîchage Bio

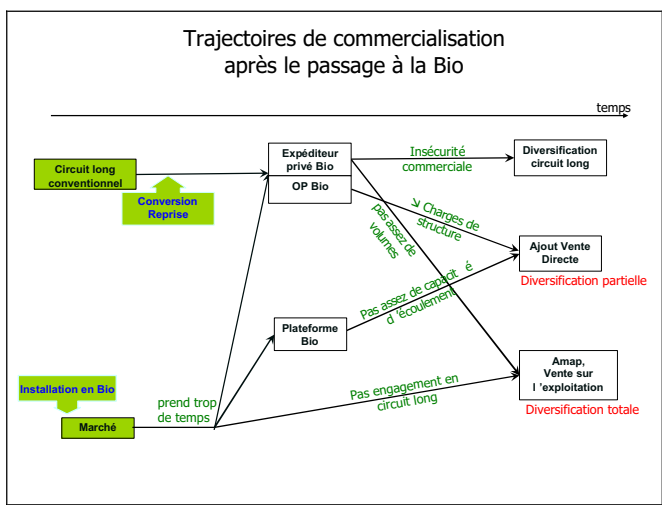


Le cas des producteurs en « diversification » (type C)

Des structures de production non adaptées à un unique mode de commercialisation

- Des serristes avec une main d'œuvre permanente
 - ⇒ un débouché principal (export)
 - ⇒ un débouché secondaire pour occuper la **main d'œuvre** l'été (grossistes)
- Des producteurs avec une petite capacité de production maraîchère
 - ⇒ apport total à une structure
 - ⇒ diversification des **productions** (vigne, fruit, olive) ou des **activités** (agrotourisme)
- Des producteurs avec une « trop » grande capacité de production au regard de la structure commerciale
 - ⇒ diversification des **débouchés**, dont 1 sécurisé

Trajectoires de commercialisation après le passage à la Bio



Conclusion

- Observer les trajectoires sur le temps long et pas seulement au moment de la conversion
- la commercialisation, un domaine important de changement et d'apprentissage
- Les évolutions des choix de production et de commercialisation sont très liés : la question de la définition des qualités à produire
