

Communication au colloque de la SFER à l'ESA d'Angers, 6-7 juin 2024

**L' "Agriculture sous contrat" comme un nouveau régime de travail ?
Le cas des contrats en pommes de terre en Belgique.**

Romane Vanhakendover¹

1- CECID – Université Libre de Bruxelles, 1050 Bruxelles.

1- Introduction

La filière de la pomme de terre de conservation "belge" est composée d'un réseau d'agriculteurs et d'usines de transformation qui tend progressivement et rapidement à s'étendre au-delà de sa frontière géographique, vers le Nord de la France. Dans la région transfrontalière de la vallée de la Lys, comme c'est de plus en plus le cas dans de nombreuses autres parties du monde, les agriculteurs sont contractuellement liés à des usines de transformation dans le cadre d'un système connu dans la littérature académique sous le nom d'agriculture sous contrat ou agriculture contractuelle (*contract farming*). Nous allons donc principalement nous intéresser à la relation liant ces deux acteurs de la pomme de terre industrielle belge : les producteurs et les usines qui, principalement, les transforment en frites surgelées ou en chips pour les exporter.

Après une enquête préliminaire, nous avons réalisé en novembre 2023 six entretiens semi-directifs avec des personnes travaillant en orbite de ces agriculteurs et industriels pour des organismes agricoles syndicaux ou de conseil. Entre février et mai 2024, nous avons ensuite rencontré onze agriculteurs pour des entretiens semi-directifs, répétés avec cinq d'entre eux. Nous avons de surcroît eu l'occasion d'observer plusieurs congrès et réunions interprofessionnelles ainsi que des opérations culturales (préparations du sol et plantations) chez trois de ces agriculteurs. Il s'agit d'une première vague de données récoltées, sur un projet qui doit encore durer plus de 3 ans.

Nous entamerons la discussion de ces données avec une présentation de l'industrie de la pomme de terre du côté belge de la frontière à travers un bref aperçu de la pratique évolutive des contrats, du point de vue des agriculteurs producteurs de patates¹ (point 1). Nous verrons ensuite comment les relations tissées par les usines de transformation avec les producteurs à travers ces contrats se sont récemment resserrées avec la dissémination d'un nouveau type de contrat et des événements déstabilisateurs pour le marché (point 2). Nous examinerons d'un peu plus près les obligations contenues dans ces contrats pour essayer d'appréhender la logique derrière les trajectoires professionnelles des agriculteurs sous contrats (point 3) avant de conclure sur une réflexion à propos du rapport au travail et du sens de ce métier d'agriculteur sous contrat (point 4).

2- Une industrie en transition du marché libre vers la contractualisation

L'industrie des pommes de terre en Wallonie picarde est une organisation spécifique du marché de la pomme de terre qui se divise en plusieurs systèmes et sous-systèmes. Une première division se fait entre le système du "marché libre" et le système des "contrats de pommes de terre". D'un côté, souvent défini comme un "marché boursier" par les participants, les prix des pommes de terre à la tonne fluctuent fortement de saison en saison et de semaine en semaine.

¹ Bien qu'étant un terme plus informel, voire péjoratif selon le ton, le mot « patate » est utilisé de manière interchangeable avec « pomme de terre » dans les cercles familiaux et professionnels rencontrés ici. Nous l'utiliserons donc de la même manière.

Les agriculteurs que nous avons rencontrés en savent quelque chose : lorsque le marché était au plus bas durant les mois de restrictions liées à la pandémie COVID-19, certains ont vendu des camions remplis de pommes de terre à des prix aussi bas que 25 euros/tonne, et 10 euros/tonne pour certains. En 2017, quelques années plus tôt, pour les mêmes produits en quantité et qualité, ils ont observé des prix allant jusqu'à 500, voire 650 euros dans les cas les plus extrêmes. De début octobre 2023 à février 2024, suite à des intempéries, les prix ont triplé, allant de la centaine d'euros/tonne à plus de 300 euros/tonne.

Les prix fluctuent a priori suivant d'un côté l'offre *réelle* des producteurs de pommes de terre et de l'autre la demande, davantage de l'ordre de la *prévision*, des usines de transformation. Si l'offre des producteurs est très surveillée et publiquement suivie par de multiples organismes privés et publics, la demande, elle, est davantage de l'ordre de la prédiction. Comme l'explique un agriculteur chevronné et membre de plusieurs réseaux interprofessionnels, « *ils sont influencés par l'offre forcément* » – c'est-à-dire suivant les rendements moyens des producteurs – « *mais il y a plein d'autres indicateurs, comme le climat, et... enfin il y a un côté plus psychologique* ».

En contrebalancier au marché libre "incertain", le système des contrats a pour vocation de stabiliser une partie des flux de pommes de terre et donc, des prix offerts par les usines. En début de "campagne", c'est-à-dire entre fin janvier et début mars, les agriculteurs entament un dialogue avec une ou plusieurs usines et ceux-ci répondent avec une proposition de contrat fixant des prix échelonnés pour les pommes de terre selon la semaine de livraison et la variété. Au plus tard la livraison, et donc la plus longue la période de stockage, au plus haut le prix sera. Par exemple, pour les pommes de terre de type "Fontane" (la variété la plus cultivée et vendue en Belgique), les contrats sortis en 2024 ont annoncé des prix allant de 175€/t livrées en septembre 2024, la période à laquelle les pommes de terre « fritables » commencent à être récoltées, à 300€/t pour celles livrées en août 2025. Ces prix varient très faiblement d'usine en usine, pas plus de 2 ou 3 euros.

Un seconde division peut se faire entre les deux formes de contrats les plus utilisées à ce jour en Belgique : les "contrats à la tonne", qui sont très répandus, et les "contrats à l'hectare", qui prennent rapidement une plus grande importance qu'auparavant. Signer un contrat à la tonne, pour un agriculteur, signifie son engagement à livrer un certain nombre de tonnes de pommes de terre à l'usine, tandis que pour celui à l'hectare, il s'engage à livrer l'entièreté de la récolte d'une certaine parcelle. La différence, et l'intérêt principal, de cette dernière, c'est la sécurité. En effet, l'agriculteur, en signant à l'hectare, sait que l'entièreté de sa parcelle sera vendue au prix du contrat, quel que soit son rendement. S'il a plus que le rendement escompté², il sera payé plus. S'il en a moins, il ne sera payé que pour la quantité livrée, mais il ne sera pas endetté. Et c'était précisément le risque avec ces contrats à la tonne plus conventionnels, l'endettement, car en cas de mauvaises récoltes, l'agriculteur a le "choix" suivant, comme l'explique ici un de nos participants :

« Donc, ça veut dire que, par exemple, si on ne sait pas fournir 100 tonnes de pommes de terre à 150 euros pour le contrat, bah l'usine, elle dit : "Ben le prix du libre est à 250, donc soit tu les achètes [chez quelqu'un d'autre] à 250 euros pour honorer tes 100 tonnes, ou bien nous, on fait la différence entre 150 et 250 et on te facture 100 euros". Et ils l'ont fait, ils ont facturé. »

Un agriculteur dans cette position peut donc honorer son contrat en achetant des pommes de terre au prix du marché libre – logiquement plus cher que les prix du contrat – ou ne pas livrer,

² Dans les contrats à l'hectare, comme dans un contrat à la tonne, les parties s'accordent sur un tonnage particulier à l'hectare.

et se voir déduire la somme sur son bordereau d'achat. Tous les agriculteurs rencontrés jusqu'ici se sont retrouvés un jour ou l'autre dans cette position. L'un d'eux raconte son expérience de l'année passée, l'été 2023, où la sécheresse lui a fait perdre 10t/ha de quantités qu'il ne pouvait honorer sur ses contrats :

« Donc il me manquait encore 200 tonnes (sur 600) que je n'avais pas livrées à Clarebout [une usine]. Et là, [le représentant] m'a dit : "Tu les payeras". (...) Et mes pommes de terre en contrat, à ce moment-là, c'était 212 euros. (...) Mais ce que je n'ai pas pris en compte, c'est que le prix du libre maximum qui a toujours été 300, là, le prix du libre a monté à 650 ! D'un coup, je devais 87 000 euros. Ça, c'est complètement différent ! »

3- De la contractualisation à l'intégration verticale : la problématique des plants en 2024

Cet agriculteur n'aurait sans doute pas eu de meilleure expérience avec une autre usine. En effet, le marché est ici partagé entre un petit nombre de sociétés multinationales qui continue de se réduire. Le changement le plus récent date de 2022, lorsque le groupe Clarebout Potatoes a acheté Mydibel. Le nombre d'usines concurrentes est alors passé de six à cinq, et ce rachat n'a fait que renforcer la position de Clarebout, qui, vraisemblablement *« mène la danse depuis quelques années »*, pour reprendre les mots d'un jeune producteur en passe de reprendre la ferme familiale. Il raconte : *« Par exemple, en 2022, en novembre, ils ont sorti les contrats à l'avance pour prendre de court toutes les autres usines et toutes les usines ont copié-collé leur contrat »*. Certains en rigolent en disant qu'ils *« sont copains »*, qu'ils *« s'arrangent entre eux »*. Un agriculteur ayant travaillé avec plusieurs usines nous confie qu'il *« sait que Lutosa, ils font parfois la production pour Ecofrost et Ecofrost fait parfois la production pour Lutosa »*, entre autres. Pour d'autres, il ne s'agit que de rumeurs, et s'il y a des rapprochements, cela ne veut pas dire qu'il y ait des ententes particulières. Ce ne serait alors que la conséquence d'évoluer dans un *« petit monde »* où tout le monde se connaît, et où *« Tout le monde se parle mais personne ne se dit tout »* (entretien avec le coordinateur d'un organisme interprofessionnel). C'est peut-être ce qu'il y a de plus étonnant, c'est que ça n'étonne personne. D'une certaine manière, pour les agriculteurs, ce schéma de relations professionnelles reflète celui dans lequel eux-mêmes évoluent. L'un d'eux le présente ainsi : *« C'est comme ça dans tous les domaines. Le fermier, il est aussi concurrent avec son voisin fermier, mais après ils travaillent parfois ensemble aussi »*. Alors, pour les acteurs évoluant dans le marché, qu'il y ait des arrangements entre eux ou non n'aurait aucune importance. Le fait est que lorsqu'un prix est fixé (généralement par le premier à sortir un prix en début de saison – et donc généralement Clarebout), c'est avec ce prix-là qu'il faudra travailler.

De la même manière, les conditions contenues dans les contrats concernant les prix et la qualité des pommes de terre à la livraison sont très similaires dans les différentes usines, au moins au niveau juridique et formel. D'ailleurs, les agriculteurs ne les lisent même plus vraiment, privilégiant l'aspect interpersonnel et la fidélité dans leur prise de décision de signer l'un ou l'autre contrat. Parce que si une pratique est introduite dans une usine et que cela lui donne un avantage compétitif, les autres vont probablement suivre le pas. C'est ce qu'il est en train de se passer pour les contrats à l'hectare. Lors de notre enquête, nous avons remarqué que cette pratique se propage et est de plus en plus souvent proposée aux agriculteurs.

Une chose intéressante à noter est que *tous* les agriculteurs rencontrés ont accès à ces contrats à l'hectare, au moins depuis le commencement de la campagne 2024. Paradoxalement, ils affirment que ces offres sont la marque d'une relation privilégiée avec l'usine et que c'est *« rare »*, ou *« qu'ils ne font pas ça avec tout le monde »* (des propos relevés ou confirmés par 6 agriculteurs). Ce type de remarques de la part des agriculteurs incarnent les stratégies de négociations des usines et nous introduisent plus spécifiquement aux stratégies d'*intégration*

de celles-ci, alors qu'elles cherchent par divers moyens à cultiver des relations d'exclusivité avec les agriculteurs. Ne jouant pas encore tout à fait sur le terrain des *contrats* d'exclusivité sur l'entièreté du travail des agriculteurs, les représentants des usines font toutefois savoir aux agriculteurs que ces contrats ne se font qu'avec des clients privilégiés. C'est la contrepartie majeure de travailler "à l'hectare" avec les usines, ce tissage d'une relation plus étroite encore avec celles-ci. En effet, en plus de cultiver des relations d'exclusivité, elles opèrent une surveillance sur les parcelles sous contrat par satellite. Si tous ne l'ont pas relevé comme un problème, ils l'ont tout de même directement observé, comme le montre les interventions de deux agriculteurs :

« Mais là où on rentre dans le système de contrat à l'hectare, ... je ne connais plus le logiciel. De toute façon, chaque usine a son propre logiciel. Mais, [on] doit géolocaliser nos parcelles. Ils suivent un peu l'itinéraire culturel. (...) Donc, ça permet à l'agent de plaine de les voir régulièrement, ou de connaître à chaque fois notre itinéraire, et les traitements. Mais bon ça c'est pas... Ils ne vont pas nous restreindre dans tel ou tel traitement, parce que eux, ce qu'ils veulent, c'est du volume. »

« Pour voir s'il n'y a pas des bennes qui ne disparaissent entre deux ou quoi que ce soit. Je suppose, hein (...) que c'est pour ça [qu'on nous surveille par satellite]. Après, je sais très bien, des fois, je téléphone, je dis : "Qu'est-ce que tu en penses de mes pommes de terre ?", parce que je connais le gars. Et il fait le tour des parcelles, (...) et il sait déjà mon rendement avant que j'arrache, quoi ! »

Malgré ces petites différences (par exemple ici, l'utilisation de logiciels différents), les usines partagent une même ligne d'action. En agissant en parallèle, les usines maintiennent bout à bout une position dominante sur le marché. "Ensemble", ou plutôt selon un agencement oligopsonique, elles contrôlent les prix, et donc la rentabilité des cultures, imposent des mesures contractuelles contraignantes et continuent de progresser vers une intégration verticale des chaînes de production. Cette année 2024, lorsqu'une pénurie de plants a été annoncée, les acheteurs avaient déjà sécurisé leurs stocks de plants, étant de longue date les plus gros clients. En les réservant à leurs producteurs les plus fiables, ils ont rendu la pratique du contrat une obligation de fait pour pouvoir intégrer la filière – et pas n'importe quel contrat. À ce jour, en plus des clauses qui régissent les quantités et la qualité des produits, les agriculteurs se voient contraints de signer ces contrats de minimum 30t/ha³ afin de pouvoir s'approvisionner en plants. En effet, tous les agriculteurs rencontrés ont observé et personnellement subi cette évolution, comme celui-ci qui témoigne :

« Les autres années, c'est assez large, tu achètes un peu comme tu veux, tes plants, où tu veux, et tu fais un peu tes contrats de vente comme tu veux. Mais cette année-ci, comme il n'y a plus de plants et que les usines ont mis la main sur les plants.... Et maintenant, ils disent que si tu veux des plants, tu fais des contrats. »

Cette perturbation du marché du plant a aussi été une fenêtre d'opportunité pour les usines de renforcer les liens avec leurs fournisseurs de pommes de terre, car l'idée selon laquelle la fidélité "payait" s'est matérialisée. Parce que les stocks de plants en usine s'étaient faits en regardant les commandes précédentes, les agriculteurs qui n'avaient pas commandé de plants chez cette même usine ne pouvaient pas en acheter. Ils n'en avaient tout simplement pas prévu pour eux. S'il y a pu avoir des exceptions, elles ne s'appliquaient qu'à des contrats à l'hectare concernant des grandes parcelles ou pour des contrats dépassant les 50t/ha, s'assurant ainsi d'en prélever l'entière récolte et favorisant au passage les agriculteurs avec des productions plus importantes. L'obligation de signer un contrat ne vient donc pas seule, mais avec une demande implicite de réciprocité, autrement dit de fidélité.

³ C'est le cas pour les deux types de contrats présentés, à la tonne et à l'hectare.

4- De l'intégration à la standardisation du métier de "patatier"⁴

Nous avons vu que les contrats ont tendance à favoriser des agriculteurs ayant des capacités de production importantes. C'est en partie vrai, mais ce n'est que symptomatique de la réelle demande des usines, qui est l'*invariabilité*. Une usine de transformation de pommes de terre destinées à un marché global demande un flux constant d'un produit standard.

Le produit standard se limite à un petit nombre de variétés, majoritairement la Fontane et la Challenger,⁵ et nécessite une "fritabilité" de la pomme de terre correspondant à une norme de qualité assez restreinte. En plus d'être « saine, loyale et marchande » (un terme à la signification ambiguë, désignant le fait qu'elle doive être exempte de pourritures, maladies et de déformations), la patate doit correspondre à un certain calibre (>60-70% de 50mm), avoir un minimum de 19,7% de matière sèche, un minimum de cm² de surface endommagée (<2), et une chair de couleur blanche après cuisson.

Ces conditions s'appliquent uniformément, quelle que soit la date de livraison. Cela veut dire qu'en plus de respecter le cahier des charges (dans notre cas, une certification s'intitulant Vegaplan) et des « *bonnes pratiques culturales en ce qui concerne les maladies et les moyens de lutte contre celles-ci, l'utilisation d'engrais, les plants, les analyses de sol, etc.* » (selon un contrat de Lutosa 2024) pour arriver à ce résultat, la qualité du plant doit être stable durant l'entièreté de la période du contrat. Celle-ci s'étend typiquement d'octobre à juin, mais peut s'étendre de septembre à août dans les cas les plus extrêmes.

Pour les fermiers qui décident de se laisser « *prendre au jeu* », pour reprendre l'expression de l'un d'eux, être simplement capable de respecter ces conditions vis-à-vis de la qualité de produits demande d'investir dans du matériel spécialisé de plantation, d'arrachage, de transport et de stockage.

L'imprévision météorologique étant une contrainte sur laquelle ils peuvent compter, les fenêtres d'opportunité sont généralement courtes pour les opérations importantes. Cette année, par exemple, le 18 octobre 2023 a été une date charnière car elle a marqué le début d'averses incessantes. Alors que les plantations avaient déjà été retardées, beaucoup ont dû attendre le plus longtemps possible pour que les cultures arrivent à maturité. Ce retard accumulé a eu pour effet d'étrangler la période d'arrachage à 2 ou 3 semaines selon les régions. De ce fait, tous les travailleurs et toutes les machines ont été réquisitionnés au même moment et pour la même opération, comme relaté ici par un agriculteur qui a acheté une arracheuse pour sa ferme et pour son entreprise de travaux agricoles :

« Mais bon, comme cette année-ci, avec une campagne difficile, il faut peut-être avoir la machine de récolte au top du top pour être sûr de savoir sauver sa culture, sa récolte. (...) Et c'était l'histoire d'un jour ou deux, si on avait eu un jour ou deux de retard on n'aurait pas tout récolté. »

Sans arracheuse de pommes de terre à leur disposition, les fermiers se retrouvent exposés au risque d'arracher dans de mauvaises conditions – et donc de ne pas pouvoir préserver la qualité des pommes de terre durant le stockage – ou de ne pas pouvoir arracher du tout.

La même logique s'applique pour le stockage. Les fermiers qui cherchent les prix les plus élevés vont étaler la période de contrat, et cela veut inévitablement dire investir dans le stockage (c'est le cas de 9 agriculteurs sur 11). Nous nous retrouvons alors ici dans une dynamique d'engrenage-endettement aujourd'hui devenu "classique" de l'agriculture productiviste

⁴ Le terme « patatier » provient du terme « patate », et comme ce dernier, il est largement utilisé dans les cercles informels et professionnels de l'agriculture sous contrat. Il désigne les producteurs de pommes de terre dont la culture de patates est l'activité principale.

⁵ ...et plus minoritairement la Marquies, la Bintje et l'Innovator.

(Blogowski et al., 1992 ; Prével, 2008, McMichael, 2013). Le contrat demande l'investissement, l'investissement demande un prêt, et le prêt est facilité par l'obtention d'un contrat.

Pour arriver à se conformer au modèle de ferme que demande ce type d'industrie, les fermes doivent donc se munir de toute une panoplie de matériels plus ou moins spécialisés, ainsi que de main d'oeuvre extérieure pour occuper les différents postes. Différents statuts co-existent concernant ces travailleurs polyvalents (saliariat, intérim, indépendant, flexi-jobs, etc.) et ceux-ci ont des charges diverses sur l'entièreté des opérations, mis à part quelques « postes à responsabilité », comme ils le disent. Ceux-ci désignent surtout la surveillance des parcelles et des pommes de terre stockées et la prise de décision concernant l'itinéraire technique, mais aussi ponctuellement certaines opérations que les agriculteurs "principaux" se réservent pour diverses raisons. Ainsi, les fonctions qui restent entre les mains des agriculteurs rencontrés sont davantage de l'ordre du suivi et de la gestion.

5- Conclusion : Quel sens pour ce travail déterrestre ? « C'est un virus, comme on dit ».

Les débats scientifiques sur l'agriculture contractuelle ont évolué avec cette question de l'agentivité (*agency*) et du niveau d'emprise des contrats des acheteurs sur les producteurs agricoles (Vicol et al., 2022), pouvant aller jusqu'à l'exploitation (Oya, 2012; Adams et al., 2019; White & Wijaya, 2022).⁶ Évidemment, les réponses varient selon les contextes, et dans celui de l'agriculture productiviste, cette question rejoint notamment celle de l'aliénation du travail. Prével (2008) parle en effet du fait que l'intensité de la production dans des fermes productivistes amène à un travail qui est "machinal", à la fois dans le sens d'une dépendance aux machines et d'un rythme de travail rébarbatif.

Il serait raisonnable de penser que pour les agriculteurs, une telle recherche de *standardisation* des itinéraires techniques pour obtenir un produit *aux normes* de la manière la plus *constante* possible, tout en préservant des relations *stables* avec les usines, serait une entreprise monotone. On pourrait aussi logiquement supposer que le fait de travailler avec une poignée d'usines dictant unilatéralement leurs droits et obligations, et dont les décisions peuvent affecter directement leur position socio-économique, serait constamment source de conflits. Pour nos participants, il en est pourtant autrement.

Tout d'abord, agriculteurs ou experts, tous s'accordent à dire que la pomme de terre, « *c'est technique* » : pour obtenir un produit qui respecte toutes les clauses établies dans les contrats, il faut un certain niveau de précision qu'ils citent, particulièrement lorsqu'il est récompensé par une année fructueuse, comme une motivation importante. Se conformer à l'invariabilité des demandes de l'industrie, via des obligations de contrat, nécessite de savoir imposer sa maîtrise face à l'incertitude des conditions pédo-climatiques. En parlant de ce qui lui plait dans son métier, un patatier important de la région étudiée l'illustre avec cette métaphore : « *La pomme de terre, c'est rond. La patate, elle est ronde. Donc elle roule. Ça veut dire qu'à aucun moment, tu n'as la même année qui se suit. Elle s'arrête toujours de façon différente* ». Il s'explique en disant que ce qui l'intéresse avant tout est « *le fait qu'il y ait des imprévus* » et « *trouver des solutions* ».

Ensuite, en questionnant sa position face au déséquilibre des relations avec les usines, il ajoute quelque chose : le fait que la culture de patates est un « virus » et un « sport ». C'est en effet

⁶ C'est particulièrement vrai dans des cas d'étude de régions économiquement moins développées, qui mettent généralement en relation des paysans pauvres avec des industriels provenant de pays riches. Dans ce cas, il est évident que d'autres inégalités intersectionnelles entrent en jeu.

deux notions qui reviennent régulièrement dans nos conversations avec d'autres agriculteurs à ce sujet, qui rentrent dans l'idée de dépendance, souvent aussi exprimée dans un langage emprunté aux jeux (sportifs, stratégiques ou de hasard). Le sens que l'on peut en dégager est que le contrôle qu'exerce les usines sur les agriculteurs est certes observé, mais il est aussi intérieurement accepté comme étant "les règles du jeu". Les discours récoltés sont d'ailleurs teintés d'un ton assez déterministe lorsque nous interrogeons la position dominante des usines dans leurs relations. Par exemple, un des agriculteurs avec qui nous avons discuté de la problématique des plants affiche sa relation contradictoire avec l'industrie en ces termes :

« Moi, je n'aime pas le principe, quoi, qu'on t'oblige. Pour finir, tout le secteur va être privatisé. "Tu dois acheter tes plants chez moi pour avoir tes contrats" : tu vois, ça devient une dictature et tu n'es plus libre de rien, et ça, c'est chiant. (Après un temps de pause:) Après, c'est comme ça ! On n'a pas le choix, on va devoir rentrer dans le jeu aussi, sinon, on n'a pas de plants ».

On nous rapporte ainsi souvent que « (...) c'est comme ça ! ». L'engrenage du productivisme n'est donc pas seulement matériel, il est aussi incorporé. Les patatiers ont intégré ces règles, à savoir affronter les aléas climatique pour offrir un rendement continu. Pour y arriver, il faut investir dans du matériel très coûteux, rémunérer une main d'oeuvre qui travaille de longues heures, et arriver malgré tout à dégager plus de recettes que de coûts. De leur point de vue, donc, le rôle du gestionnaire qui a les capacités de jouer à ce jeu et d'y gagner ressemble moins à un automate sous le joug d'une industrie, et davantage à un joueur actif. C'est d'ailleurs ce même agriculteur qui, alors que nous le questionnions sur la promesse de rentabilité des pommes de terre, nous a répondu ceci :

« Ben c'est comme si je te disais : "Achète un immeuble à 500 000 euros, tu le loues, je te montre par A+B que ça va te rapporter des sous, quoi". Ben, il faut quand même le faire et y arriver, tu vois. »

Plus de recherches, de discussions et d'observations avec ces fermiers vont être nécessaires pour déterminer avec plus de certitude la manière dont l'empiètement des obligations contractuelles sur leur autonomie les affecte réellement. En effet, nous pourrions prendre le contre-pied des débats cités ci-dessus. Un bon nombre d'auteurs avancent des arguments plus harmonisés avec la logique industrielle et affirment que l'insertion du fermier dans les chaînes de valeur mondiales via la contractualisation est une opportunité et un levier de développement, par exemple pour la sécurisation d'investissement. Le contrat permettrait de gagner en stabilité financière et bien-être, et cela suffirait à leur accorder toute l'autonomie dont ils auraient vraiment besoin (Cotula & Leonard, 2010 ; Deininger & Byerlee, 2011; Magrini et al., 2021; Blackmore et al., 2022).

Ces interprétations des conséquences de l'insertion des agriculteurs dans ces dispositifs d'agriculture sous contrat convergent avec les opinions exprimées par plusieurs agriculteurs que nous avons interrogés. Par exemple, en parlant de ses journées dédiées aux tâches de bureau, un agriculteur m'a un jour dit : « ... je veux dire, quand on s'en met "plein ses poches", façon de parler, c'est gai ! ».

Toutefois, il est certain que les régimes des travail et le sens-même du travail s'en trouvent transformés. Alors que l'intégration à cette chaîne se fait de plus en plus complète, par exemple à travers la problématique des plants, les agriculteurs sous contrat se conforment petit à petit au rôle qui leur est demandé. En l'occurrence, celui-ci se rapproche davantage d'un gestionnaire, ou d'un *chef de culture*, que d'un paysan. Et là où l'illusion peut se briser, c'est lors de mauvaises années. Si jusque-là ils ne semblent pas ouvertement souffrir d'avoir gagné ce rôle, ils semblent alors regretter la perte d'un travail plus proche de la terre. Il nous semble qu'à ce moment-là, une certaine prise de conscience du détachement par rapport au travail de la terre

peut s'opérer et un sentiment d'aliénation s'ancrer. Contre cette toile de fond, le vernis qui a pu protéger leur conception du travail dans un métier, du travail de la terre mais ici déterréstré, s'écaille alors.

« Oui, moi j'aime être là au bureau, on téléphone, on règle tous les problèmes, et je passe mon temps à regarder les bourses, c'est comme ça qu'on arrive à trouver la marge. (...) Mais c'est vrai que des fois tu te dis... J'ai passé mon temps à aller chercher 25% par ci, par là, et alors là tu dis qu'on aurait dû arracher, livrer tout de suite, prendre l'argent, et puis passer à autre chose. Faire notre travail, quoi. »

Bibliographie

- Adams, T., Gerber, J. D., Amacker, M., & Haller, T. (2019). Who gains from contract farming? Dependencies, power relations, and institutional change. *The Journal of Peasant Studies*, 46(7), 1435-1457.
- Blackmore, E., Cotula, L., Gautam, B., Karki, K., Mtukule, K., Pokharel, M., Polack, E. & Rupakethi, D. (2022). 'Supporting small-scale farmer agency in commercial agriculture'. *IIED*.
- Blogowski, A., Colson, F., & Léon, Y. (1992). Les difficultés financières des agriculteurs européens. *Cahiers d'Economie et de Sociologie Rurales (CESR)*, 41-70.
- Cotula, L., & Leonard, R. (Eds.). (2010). *Alternatives to land acquisitions: Agricultural investment and collaborative business models*. International Institute for Environment and Development.
- Deininger, & Byerlee, D. (2011). 'Rising Global Interest in Farmland: Can It Yield Sustainable and Equitable Benefits?'. In: *Rising Global Interest in Farmland* (pp. xlv-xlv). World Bank Publications
- Magrini, M. B., Cholez, C., Bettoni, L., Bouroullec, M. D. M., Dervillé, M., Krajeski, D., & Nguyen, G. (2021, December). Le contrat de production est-il un levier de transition dans les filières agricoles ? Proposition d'un agenda de recherche. *15èmes Journées de Recherche en Sciences Sociales (JRSS) SFER-INRAE-CIRAD*.
- McMichael, P. (2013). Value-chain agriculture and debt relations: Contradictory outcomes. *Third World Quarterly*, 34(4), 671-690.
- Oya, C. (2012). Contract farming in sub-Saharan Africa: A survey of approaches, debates and issues. *Journal of Agrarian Change*, 12(1), 1-33.
- Prével, M. (2008). Le productivisme agricole: Socioanthropologie de l'industrialisation des campagnes françaises. *Études rurales*, 181(1), 115-132.
- White, B., & Wijaya, H. (2022). What kind of labour regime is contract farming? Contracting and sharecropping in Java compared. *Journal of Agrarian Change*, 22(1), 19-35.