

**11èmes Journées de recherches en sciences sociales (JRSS)
Lyon – 14 et 15 décembre 2017**

**La productivité du travail dans les exploitations agricoles en
circuits courts.**

Mundler Patrick et Jean-Gagnon Jennifer

Patrick Mundler

Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation, département EAC

Université Laval

Pavillon Paul-Comtois, local 4423

2425, rue de l'Agriculture

Québec, QC, G1V 0A6

Téléphone : 001 418 656 2131, poste 2760

Courriel : patrick.mundler.1@ulaval.ca

Jennifer Jean-Gagnon

Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation, département EAC

Université Laval

Pavillon Paul-Comtois, local 4423

2425, rue de l'Agriculture

Québec, QC, G1V 0A6

Téléphone : 001 418 656 2131, poste 4520

Courriel : jenniferjgagnon@gmail.com

Résumé

Vendre en circuit court nécessite pour les agriculteurs d'internaliser divers métiers liés à la production, à la transformation et à la distribution des produits alimentaires. Dans ces conditions, il leur est difficile (en termes d'organisation du travail) et coûteux (en termes d'investissement) d'obtenir simultanément de bons niveaux de productivité dans les différents métiers, ne serait-ce que pour des raisons d'économie d'échelle.

Cette communication rend compte d'une recherche visant à analyser la façon dont se répartissent les gains de productivité entre les différents métiers dans diverses exploitations agricoles québécoises commercialisant en circuits courts. En mobilisant les travaux relatifs au concept de système d'activités et les acquis méthodologiques de la méthode bilan travail adaptée à la fois au contexte québécois et à ce type d'exploitation agricole, nous avons analysé l'organisation du travail de 32 exploitations agricoles engagées dans les circuits courts et tenter de déterminer la façon dont se répartit la valeur ajoutée et les temps de travaux entre les différents métiers.

L'analyse de la productivité apparente du travail dans les différents segments d'activité internalisés par les exploitations, montre tout d'abord une très grande diversité des situations. Chaque exploitation est différente, chaque organisation du travail est le fruit de la combinaison d'une histoire et de choix personnels, de facteurs de production très divers et de compétences spécifiques. Dans l'ensemble, on note toutefois une faible productivité au niveau de la production, généralement compensée par une meilleure productivité dans les autres segments d'activité de sorte que la viabilité financière de la majorité de ces systèmes repose, au final, sur les performances en transformation ou en distribution. Nos résultats confirment que les agriculteurs commercialisant en circuits courts consacrent beaucoup d'efforts pour faire vivre leur exploitation, efforts pas toujours rémunérés. Ils témoignent aussi de l'importance de prendre en considération l'ensemble du système d'activités du ménage, ainsi que la dimension cognitive du travail et de son organisation : sous-productivité et faible rentabilité ne sont pas nécessairement synonymes d'une viabilité précaire.

Mots clés : circuits courts, méthode Bilan Travail, système d'activité complexe, productivité apparente du travail, organisation du travail.

Classification JEL : Q12, Q13, Q18, R11

Abstract

Producers marketing through short food supply chains must, due to limited use of intermediaries, master several professions : goods production, food processing (where applicable) and sales. It becomes intuitive to assume that these producers can hardly achieve a good level of productivity in each of these professions (in terms of work organization as well as in terms of costs involved) as labor productivity increases with the specialization of assets.

This paper reports on the results of a detailed analysis of the apparent labor productivity in the business segments (production, processing, distribution) incorporated by such farms in Quebec, Canada. Using the concept of complex activity system and the methodological knowledge of the « Bilan Travail » method adapted to the Quebec context and the particularities of these integrated business model, we studied the work organization of 32 Quebec farms engaged in short food supply chain and attempt to determine how the added value and the work time is distributed within the segments integrated.

This analysis of the apparent labor productivity in each business segments incorporated by such farms draws first a vast heterogeneity within the cases. Every farm is unique, their way to organize work is the result of the combination of personal backgrounds and choices, of different factors of production and specific competences. On the whole, we note a low labor productivity level in food production, usually offset by improved productivity in other business segments in a way that their financial sustainability majorly depends, ultimately, on their performances in processing or distribution. Our results confirm that producers marketing through short food supply chains devote a lot of efforts to keep their farm alive, efforts that are not always compensated. Our results also underline the importance of considering the activities on the farm and the other activities of the household as a whole as well as the cognitive dimension of work and its organization: under-productivity and low profitability are not necessarily synonym of a precarious viability.

Key words: short food supply chain, Bilan Travail method, complex activity system, apparent labor productivity, organisation of work.

La productivité du travail dans les exploitations agricoles en circuits courts.

Introduction

Les circuits courts alimentaires ont fait l'objet de très nombreux travaux au cours des dernières années. Ils sont souvent étudiés comme alternatives aux modèles de production et de consommation de produits standards insérés dans des filières agro-industrielles et soutenus par les politiques agricoles (Kloppenbourg et al., 1996 ; Lyson, 2004 ; Wiskerke & van der Ploeg, 2004 ; Watts et al., 2005 ; Maye et al., 2007 ; Maréchal et al., 2008 ; Traversac et al., 2011 ; Mundler & Criner, 2016) ; même si la plupart des auteurs s'accordent sur le fait que les dynamiques en cours témoignent plutôt de diverses formes d'hybridation entre système alimentaire « conventionnel » et « alternatif » (Sonino, Marsden, 2006 ; Dubuisson-Quellier & Le Velly, 2008).

Acteurs et praticiens engagés dans la promotion des circuits courts alimentaires leur prêtent de nombreuses vertus (La Trobe, 2002 ; Blouin et al., 2009 ; Saltmarsh et al., 2011 ; Yorn et al., 2012). L'accent est mis sur l'aspect solidaire de la démarche avec une meilleure répartition de la valeur ajoutée, la recherche d'un commerce équitable, la qualité des produits, les avantages environnementaux d'une agriculture de proximité (Mundler, Laughrea, 2016 a). Parallèlement, de nouveaux champs d'investigation s'ouvrent, concernant les bénéfices possibles d'un raccourcissement des circuits de commercialisation en termes de santé et de nutrition (Martinez et al., 2010 ; Conner et al., 2012), d'éducation au goût et de réduction des gaz à effet de serre. Certains avantages supposés font débat, tels les effets réels de la réduction des kilomètres alimentaires sur la consommation énergétique (Schlich et al., 2006 ; Coley et al., 2009 ; Mundler, Rumpus, 2012).

Au Québec, les circuits courts alimentaires se pratiquent selon différents modes. Les plus anciens sont les marchés publics dont le nombre a sensiblement augmenté au cours des dernières années (Lemay et al., 2012). Ils seraient aujourd'hui environ 150 sur l'ensemble du territoire. Diverses modalités de vente sur les exploitations existent également, en autocueillette ou sous forme de kiosque à la ferme. Ces ventes peuvent se faire de façon individuelle ou en s'inscrivant dans différents réseaux thématiques ou régionaux. L'agriculture soutenue par la communauté (ASC), fonctionnant sur le modèle de l'abonnement pour une saison à un panier régulier, existe au Québec depuis 1995, à l'initiative de l'organisme Équiterre. Le réseau regroupe plus de 130 fermes et dessert près de 17 000 familles. D'autres systèmes de distribution de paniers existent également. Plus récemment, de nouvelles initiatives se sont développées, telles que les marchés de solidarité et les écomarchés, qui sont des plateformes virtuelles de vente à partir desquelles le consommateur peut faire l'achat de produits régionaux et dont les livraisons se font à un point de chute particulier.

Lors du dernier recensement de l'agriculture (Statistique Canada, 2016), 18,9% des agriculteurs québécois ont déclaré pratiquer la vente directe pour des ventes annuelles médianes de 20 000 \$. Ces exploitations sont plutôt petites (64,6% déclarent moins de 50 000 \$ de chiffre d'affaires). Selon les données du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), la vente directe concerne plus d'un producteur sur deux dans certaines productions (apiculture, arboriculture et maraîchage), et on la trouve aussi de façon significative dans des

productions comme l'acériculture (12% des acériculteurs). En poids économique, cela représenterait annuellement 270M \$ au Québec selon les estimations qu'a pu faire le MAPAQ à partir de l'exploitation des fiches de renseignement des exploitations agricoles (Colombani-Lachapelle & Pouliot, 2012), soit un peu plus de 3% des revenus bruts de l'agriculture québécoise. En termes de développement social et territorial, une recherche récente portant sur trois municipalités régionales de comté (MRC)¹ a montré que les circuits de proximité sont vus comme apportant divers bénéfices. En comparaison avec l'ensemble de l'agriculture québécoise, ce sont en moyenne de plus petites fermes, créant proportionnellement plus d'emploi et occupant le territoire de façon plus dense. Une grande partie d'entre elles sont de nouvelles entreprises, elles sont plus souvent en agriculture biologique et sont perçues localement comme contribuant à la promotion d'une alimentation saine en proposant des produits frais, ainsi que divers services ayant un impact éducatif en termes de saine alimentation (Mundler, Laughrea, 2016, b).

Malgré tout, de nombreuses interrogations demeurent quant à la pérennité de ces systèmes pour les agriculteurs qui en font un axe central de leur stratégie de mise en marché. Vendre en circuits courts va en effet à l'encontre du mouvement séculaire de division du travail entre actifs spécialisés du fait que l'agriculteur va internaliser les métiers liés à la production de la matière première, à sa transformation (ou à son conditionnement) et à sa distribution. Dans ces conditions, il lui est difficile (en termes d'organisation du travail) et coûteux (en termes d'investissement) d'obtenir simultanément un bon niveau de productivité dans les différents métiers, ne serait-ce que pour des raisons d'économie d'échelle. Cela est d'autant plus vrai qu'il aura tendance à diversifier son système de production pour répondre aux attentes de ses clients, comme l'ont montré différents travaux (Mundler et al., 2008; Lemay et al., 2012), ce qui complexifie l'organisation du travail (Aubry et al., 2011 ; Darduin et al., 2012).

Ceci renvoie à deux enjeux majeurs pour les agriculteurs et la façon dont ils entendent mener leur projet personnel et professionnel. D'une part, diverses recherches ont mis le doigt sur les problèmes liés à la pénibilité physique et mentale du travail dans les exploitations utilisant principalement les circuits courts pour commercialiser leurs produits (Blanchemanche, 1999 ; Dedieu et al., 1999 ; Donham & Larabee, 2009). D'autre part, la littérature fait état d'une rémunération relativement modeste par rapport aux heures de travail réalisées (Levins, 2000 ; Mundler et al., 2008 ; Galt, 2013).

Cette communication présente les résultats d'une recherche portant sur 32 exploitations québécoises commercialisant tout ou partie de leurs produits en circuits courts et appartenant à trois grands types de production : les légumes et les fruits (n=13), la viande (n=10) et le lait (n=9)². En analysant à la fois l'organisation du travail ainsi que les gains et les coûts associés à chaque activité, nous avons cherché à comprendre comment se répartissent les gains de productivité entre les divers métiers (production, transformation, distribution) dans ces exploitations. Pour ce faire, nous avons catégorisé les différents travaux effectués sur ces exploitations selon qu'ils relèvent des activités de production, de transformation ou de distribution puis leur avons attribué les coûts de production associés, les revenus tirés et le

¹ Les MRC sont l'équivalent québécois des communautés de communes.

² Ces travaux ont été réalisés grâce à une aide financière du Programme de soutien à l'innovation en agroalimentaire, un programme issu de l'accord du cadre *Cultivons l'avenir* conclu entre le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation et Agriculture et Agroalimentaire Canada.

temps consacré. Nous avons aussi analysé le regard porté par les agriculteurs eux-mêmes sur leur situation, afin de faire le lien entre productivité, rémunération et satisfaction (ou insatisfaction) générale vis-à-vis de leur système d'activité.

Dans une première section, nous allons présenter rapidement le contexte et notre cadre d'analyse. Nous présenterons ensuite la méthode mise en œuvre avant de présenter les résultats et de les discuter.

1. Contexte et cadre d'analyse

1.1. L'exploitation en circuits courts : un système d'activité complexe

L'organisation du travail dans une exploitation agricole réfère à « *la combinaison des décisions concernant l'ensemble des tâches à réaliser sur l'exploitation et des personnes pour le faire (...)* » (Dufour & al., 2010 b, p. 4). Mais les activités agricoles doivent trouver leur place dans un ensemble d'activités plus vaste. Au Québec, diverses études montrent que pour la majorité des ménages agricoles, une activité salariée ou indépendante s'ajoute à l'activité agricole (Gervais et al., 2009). Du fait de la forte présence de petites exploitations dans les exploitations commercialisant en circuits courts au Québec, nous avons postulé que pour une partie d'entre elles au moins, les revenus issus de l'exploitation agricole ne représentaient qu'une part des revenus du ménage. Par ailleurs, pour les exploitations agricoles de plus grande taille transformant et vendant leurs produits directement, il n'est pas rare de constater l'existence de plusieurs sociétés, juridiquement et fiscalement indépendantes, mais relevant bien du même ensemble pour les ménages qui les dirigent.

Pour ces raisons, nous nous sommes appuyés sur le concept de système d'activité déjà éprouvé dans de précédentes recherches qui ont à la fois permis de montrer le caractère systémique de cette combinaison d'activités et ont souligné l'importance de saisir les liens entre les activités pour comprendre certains choix et décisions faits par le ménage sur l'exploitation agricole (Laurent et al., 1998 ; Mundler et al., 2008 et 2010 ; Gassel, Vaillant & Bathfield, 2014). À l'instar de Dedieu et al. (1999), les systèmes d'activité sur lesquels ont reposé notre recherche sont qualifiés de complexes dans la mesure où les ménages rencontrés, même lorsqu'ils n'ont pas d'activités professionnelles extérieures à l'exploitation agricole, cumulent plusieurs activités qui ne relèvent pas du même registre (production, transformation, vente, accueil touristique, etc.).

Au niveau de la production, les agriculteurs en circuits courts ont pour objectifs de répondre aux demandes des consommateurs avec lesquelles ils sont davantage en contact. Pour ce faire, ils tendent à travailler en systèmes de production diversifiés et à offrir des produits qui se démarquent par leur qualité (nutritive, gustative, éthique, environnementale, ...). Or, une telle diversification implique des compétences sur le plan agronomique (cycles culturaux, techniques agronomiques, compatibilité des successions culturales, etc.), une coordination spatiale et temporelle étroite des systèmes de production (gestion des parcelles, rotations de cultures, etc.) et une excellente connaissance de la clientèle (Bon & al., 2010; Béguin & al., 2011).

Parallèlement, les exploitants doivent assurer les activités de transformation ou de conditionnement et de commercialisation. La transformation à la ferme requiert des connaissances techniques et réglementaires spécifiques et un investissement supplémentaire au

plan matériel (Darduin & al., 2012). Dans le cas de la transformation fromagère par exemple, cette diversification implique des travaux d'astreinte très longs et des compétences solides en fromagerie (Mundler & al., 2010). Qui plus est, les producteurs tendent aussi à diversifier leurs produits transformés afin d'élargir la gamme des produits offerts à leur clientèle.

Les activités commerciales, pour leur part, sont chronophages et souvent contraignantes du fait qu'il faut respecter des horaires de vente, des temps de livraisons, etc. (Laurent et al., 2000; Béguin & al., 2011). Plusieurs recherches ont noté que cette commercialisation en circuits courts se fait souvent en combinant différents types de circuits de commercialisation, ce qui correspond à une stratégie de diversification des débouchés (Amemiya & al., 2008 ; Dubuisson-Quellier & Le Velly, 2008 ; Lanciano & al., 2012). Les résultats d'une enquête menée au Québec montrent que les producteurs utilisent jusqu'à huit canaux de commercialisation combinant circuits courts et circuits longs (Yorn & al., 2012).

Dans l'ensemble, la littérature fait état d'une rémunération relativement modeste par rapport aux heures de travail réalisées (Levins, 2000 ; Mundler et al., 2008 ; Galt, 2013). En effet, le prix et le volume de vente ne rentabilisent pas forcément bien le travail engagé. Diverses études économiques portant sur les systèmes solidaires de type ASC³ montrent que les agriculteurs fixent leurs prix de vente en estimant le consentement à payer des consommateurs et non en se basant sur leurs coûts de production (Cooley et Lass, 1998; Tegtmeier et Duffy, 2005; Donaher, 2012 ; Mundler, 2013). Les constats de Darduin et al. (2012) à la suite d'une étude sur des éleveurs de poulets de chair biologique en France vont également dans ce sens : les agriculteurs identifient difficilement leurs coûts de production et déterminent intuitivement le prix de vente en observant la concurrence locale ou les prix affichés sur Internet. Ce faisant, l'ajustement des prix donne généralement lieu à une sous-estimation des prix au regard coûts de production (Levins, 2000 ; Galt, 2013), principalement par la non prise en compte des heures réelles de travail ni l'aide (souvent bénévole) de la famille ou des amis (Tegtmeier et Duffy, 2005). On trouve d'ailleurs quelques travaux français qui ont souligné la présence fréquente de bénévolat au sein des réseaux de commercialisation en circuits courts (Dedieu & al., 1999 ; Mundler & al., 2008 ; Darrot & Durand, 2010). Une étude réalisée par Équiterre (2005) dénote une tendance similaire au Québec dans les exploitations commercialisant en circuits courts.

Vue sous un autre angle, la faible rémunération des exploitations en circuits courts se manifeste à travers une insatisfaction des agriculteurs vis-à-vis de la sécurité financière de leur entreprise agricole à plus long terme (Dufour et al., 2010 a ; Aubry et al., 2011). Plusieurs auteurs (Hinrichs, 2000 ; Guthman, 2004 ; Jarosz, 2008 ; Galt, 2013) emploient le terme de « *self-exploitation* » pour rendre compte de l'ensemble de ce phénomène et souligner que la viabilité de ces circuits doit beaucoup aux efforts que les agriculteurs déploient pour les faire vivre. Il faut toutefois souligner, pour que le portrait soit complet, que divers travaux mettent pourtant en évidence des rémunérations nettes supérieures pour les fermes commercialisant en circuits courts. Ainsi, une étude comparative conduite dans le New Jersey montrait que les agriculteurs en vente directe obtenaient des revenus de 31 % supérieurs à ceux qui commercialisaient en circuits longs (Govindasamy et al., 1999). Même constat dans le Limousin en France, dans une étude portant sur la viande bovine : à chiffres d'affaires équivalents les exploitations en circuits courts

³ Agriculture soutenue par la communauté. Les systèmes ASC au Québec sont l'équivalent des AMAP en France.

dégagent un revenu supérieur de 44 % à celui des exploitations commercialisant en filières longues (Richard et al., 2014).

Au final, il faut surtout retenir la grande variété des résultats, soulignée par tous les auteurs ayant étudié la question des revenus en circuits courts, mais il semble avéré que le cumul de divers métiers peut nuire à la productivité du travail lorsqu'on la compare à celle obtenue dans des entreprises spécialisées.

1.2. Satisfaction du travail

De nombreux travaux soulignent l'importance de certaines valeurs, principes ou convictions éthiques dans les choix des agriculteurs commercialisant en circuits courts (Gafsi et Favreau, 2010; Galt, 2013). Au Québec, Yorn et al. (2012) estiment que le système de valeurs des producteurs influence les choix des canaux de mise en marché. Divers travaux empiriques ont d'ailleurs montré (Ilbery et Kneafsey, 1999 ; Macombe, 2006 ; Dufour et al., 2010 a) que la satisfaction des agriculteurs vis-à-vis de leur système d'activité déborde largement la seule satisfaction financière. En fonction de la reconnaissance qu'il reçoit, en fonction de ses propres attentes vis à vis de son travail, l'agriculteur peut être disposé à travailler davantage si cela lui permet de répondre à ses propres critères de qualité, écologiques ou sociaux. De ce point de vue, la diversification, que ce soit au niveau de la production, de la transformation ou de la commercialisation apparaît comme un élément positif du fait de l'absence de routine, de la diversité des tâches et des contacts avec la clientèle (Mundler et al., 2008 ; Mundler, Laughrea, 2016, a).

La maximisation des profits n'apparaît donc pas nécessairement comme la finalité principale pour les producteurs en circuits courts. L'étude de Kneafsey et al. (2013), qui propose une synthèse des travaux européens sur ces questions, rapporte que plusieurs agriculteurs participant à des « *short food supply chains* » mettent le bien-être collectif avant leurs intérêts personnels. Ces agriculteurs sont des « *profit sufficers* », grandement motivés par des considérations éthiques, plutôt que des « *profit maximisers* » (p.14).

En définitive, cette question de la satisfaction générale que retirent les agriculteurs de leur situation ne peut être détachée de celle concernant la productivité des différentes activités conduites. Bon & al. (2010) observent notamment que les résultats en termes de productivité dépendent du rapport que les exploitants entretiennent avec leur travail. La gestion d'une exploitation implique une prise de décision constante par l'agriculteur quant à la structure et à l'organisation de son système de production-transformation-distribution. Or, selon la compilation d'avis d'experts dans le secteur maraîcher en France, « ces choix conditionneraient fortement l'organisation du travail et les résultats de l'exploitation en termes de charge de travail, de pénibilité ou de chiffres d'affaires [...], au-delà du fait de commercialiser en circuits courts » (Bon & al., 2010, p. 6). La productivité du travail des exploitations agricoles dépend donc, dans une large mesure, des motivations des producteurs et de la façon dont ils mettent en pratique leurs idéaux.

1.3. La méthode Bilan Travail

Pour recueillir les éléments nécessaires à la mesure de la productivité du travail de chacune des activités conduites par les agriculteurs rencontrés, nous nous sommes appuyés sur la méthode Bilan Travail (Dedieu et al., 1993). La méthode BT repose sur une démarche déclarative : ce sont

les agriculteurs qui, sur la base de leurs souvenirs et de leurs outils de suivi, quantifient le temps passé sur chaque activité. Conçue initialement par des zootechniciens pour analyser le travail dans les exploitations d'élevage, la méthode a été adaptée à la fin des années 1990 aux systèmes d'activité complexes (Dedieu et al., 1999). C'est sur cette base que nous sommes repartis.

L'année agricole est marquée par des cycles saisonniers au cours desquels, les contraintes de travail peuvent différer énormément. Cela est d'autant plus vrai au Québec avec une longue période hivernale. La méthode BT invite d'abord l'agriculteur à découper l'année en périodes homogènes en termes d'activités à conduire et de main-d'œuvre impliquée (Hostiou et al., 2008). Pour chaque période définie, une semaine-type est modélisée afin de permettre une extrapolation des données par mois, par période, puis par année. Deux types de travailleurs sont distingués : les travailleurs de la cellule de base (responsables de l'exploitation ou salariés pour qui l'activité agricole est prépondérante en temps et en revenu) et les travailleurs hors cellule de base (salariés saisonniers et bénévoles).

La méthode BT distingue trois types de travaux. Le *travail d'astreinte* (TA), le *travail de saison* (TS) et le *travail rendu* (TR). Le travail d'astreinte correspond au travail à réaliser quasi quotidiennement, peu concentrable et peu différable. Pour les systèmes d'activité complexes, Dedieu et al., (1999) distinguent un TA quotidien (TAQ) et un TA non quotidien (TANQ) correspondant à des activités qui ne se déroulent pas tous les jours mais qui ont néanmoins un caractère impératif, ne sont ni différables, ni concentrables et ont un impact structurant sur l'ensemble de l'organisation du travail. Ce sont par exemple la tenue hebdomadaire d'un stand sur un marché ou la plage horaire réservée toutes les semaines dans un atelier de transformation. Le travail de saison regroupe les travaux plus différables ou concentrables. Il est quantifié en journées, afin d'éviter des réponses stéréotypées ou normatives (heures à l'hectare pour le labour). Le *travail rendu* (TR) désigne le temps passé pour rembourser, sous forme de travail, l'entraide reçue. La quantification du TR se fait également en jours. Cette catégorie de travail, correspondant à une forte tradition de travail en commun (chantiers d'ensilage par exemple) dans les exploitations animales en France s'est avérée non pertinente au Québec dans la mesure où elle est quasiment inexistante et ne structure jamais l'organisation du travail. Nous n'en avons donc pas tenu compte.

Enfin, l'ensemble des autres activités de la cellule de base est cumulé au sein d'un même indicateur : le temps disponible calculé (TDC). Cet indicateur comptabilise le temps restant pour accomplir les tâches interstitielles, soit les tâches différables et concentrables (entretien des clôtures et de la machinerie, comptabilité, etc.), de même que le temps libre (Dedieu et Servière, 1999). Le TDC représente donc la marge de manœuvre en temps de la cellule de base pour réaliser d'autres activités ou disposer de temps libre (Hostiou et al., 2008). Parmi les quelques adaptations que nous avons dû faire, notons les activités de gestion, qui pour plusieurs des exploitations de notre population d'enquête, se sont avérées structurantes, non concentrables et non différables durant certaines périodes de l'année, particulièrement dans les grosses exploitations (gestion quotidienne ou presque de la main d'œuvre, de la facturation, etc.). Pour ces exploitations, ce temps a été réintroduit dans le TAQ ou le TANQ.

Ainsi, dans l'ensemble, la méthode BT permet une analyse à deux niveaux de l'organisation du travail et du fonctionnement technique des exploitations : au niveau du collectif de travail et au niveau de l'exploitation agricole (Dedieu et al., 1999). L'analyse à l'échelle du collectif de travail

nécessite de spécifier la nature et l'apport de chaque personne au travail global de l'exploitation au cours d'une période donnée de l'année alors que l'analyse à l'échelle de l'exploitation utilise les données agrégées de l'ensemble des intervenants par période et les met en relation sur un calendrier annuel.

2. La reconstitution analytique de la productivité du travail

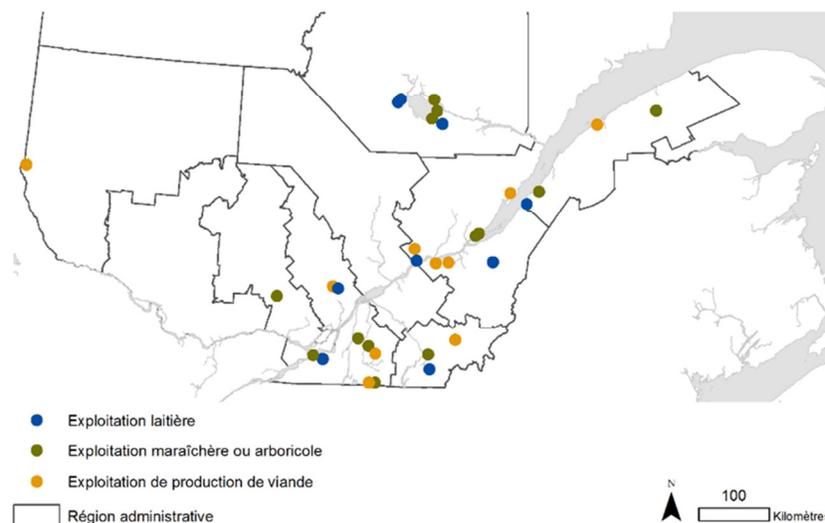
2.1. La population d'enquête

Notre dispositif de recherche combine trois études de cas multiples, chacune regroupant des exploitations issues d'un même secteur de production (production maraîchère et arboricole, production de viande et production laitière). Chaque étude de cas a été menée isolément : les résultats empiriques de chacune d'entre elles ont *a posteriori* fait l'objet d'une analyse transversale entre les secteurs de production afin d'identifier les traits communs généralisables à l'ensemble des exploitations québécoises en circuits courts.

Chaque agriculteur a d'abord répondu à un questionnaire informatique, lequel a permis de recueillir des données sur les caractéristiques de l'exploitation, la main d'œuvre mobilisée et les résultats économiques de l'entreprise au cours de la dernière année (2014). Cela permettait de préparer l'entretien en face à face qui suivait, entretien au cours duquel était reconstituée l'organisation du travail selon les périodes types et rassemblées les données sur la répartition des coûts et des bénéfices selon la logique du fonctionnement des exploitations agricoles commercialisant en circuits courts (distinction entre activités de production, de transformation et de distribution).

Le choix des exploitations a été fait de telle manière qu'il permette d'illustrer la diversité des exploitations agricoles québécoises commercialisant en circuits courts. Ces exploitations sont en effet très hétérogènes : par leur taille, leurs modes de production, leurs canaux de commercialisation, leur degré de diversification, etc. Nous avons veillé dans la mesure du possible à ce que la plupart des régions du Québec soient représentées (voir figure 1) :

Figure 1 : la distribution spatiale de la population d'enquête



2.2. La mesure de la productivité par segment d'activités

La mesure de la productivité spécifique au facteur travail donne une productivité du travail "apparente", puisque bien entendu la productivité dépend de l'ensemble des facteurs de production et non d'un seul facteur. Elle peut être exprimée par la relation suivante lorsqu'elle est pondérée par des coefficients de prix :

$$\text{Productivité horaire apparente du travail (PHAT)} = \frac{\text{Valeur ajoutée de la production}}{\text{Volume de travail (en heures travaillées)}}$$

Appliquée aux circuits courts, la mesure de la PHAT revient à calculer la valeur ajoutée pour chaque activité, soit chaque étape additionnelle internalisée dans la commercialisation d'un produit (étape 1 : production ; étape 2 : transformation ; étape 3 : distribution), puis de l'associer à un nombre d'heures travaillées pour produire cette valeur ajoutée.

$$\text{PHAT par étape internalisée} = \frac{\text{V. A. générée par l'activité (production, transformation ou distribution)}}{\text{Nombre d'heures de travail consacrées à l'activité}}$$

Pour chaque étape, nous avons donc cherché à déterminer la valeur ajoutée. La méthodologie détaillée pour chacune ne peut être détaillée ici faute de place⁴. Pour résumer, le principe général a été de simuler une étape marchande entre le passage d'une étape à une autre. Par exemple, lorsqu'un producteur maraîcher vendait en direct ses légumes, nous avons considéré deux étapes : la production des légumes (étape 1) et leur distribution (étape 2). La valeur ajoutée de la production était calculée sur la base d'une vente théorique des légumes en circuits longs. La valeur ajoutée de la distribution était obtenue par différence entre le prix qui en aurait été obtenu en circuits longs et le prix vendu en circuits courts moins les charges spécifiques de la distribution.

Pour procéder au calcul des coûts de production, l'agriculteur rencontré assignait, à l'aide de ses états financiers, les charges d'exploitation spécifiques à chacune des étapes internalisées en circuits courts (production, transformation, distribution). Deux précisions méthodologiques méritent d'être apportées concernant le calcul de ces charges : (1) les charges liées au conditionnement ont été intégrées à celles des activités de distribution compte tenu de l'imbrication souvent implicite des activités de conditionnement et de commercialisation (tel canal de commercialisation exige tel type de conditionnement) ; (2) les charges affectées à l'ensemble des activités de l'exploitation sont réparties entre les étapes internalisées au prorata des charges d'exploitation spécifiques identifiées a priori.

Il a été nécessaire de faire divers ajustements pour parvenir à isoler la valeur ajoutée de chaque étape et le lecteur pourra se reporter au rapport final de la recherche pour comprendre les détails. Pour la production, par exemple, il n'a pas été possible dans le cas des maraîchers très diversifiés, de quantifier (quantité et prix) chacun des légumes cultivés, dans la mesure où ces producteurs cultivent une large palette d'espèces et de variétés. Pour simplifier la collecte des données, nous avons calculé un produit moyen théorique par hectare de légumes à partir des données disponibles dans les budgets d'exploitation horticoles du Centre de référence en

⁴ Elle est intégralement présentée dans le mémoire de maîtrise de Jennifer Jean-Gagnon (Jean-Gagnon, 2016), ainsi que dans le rapport final de la recherche (Mundler et al., 2016).

agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ). Le produit moyen théorique par hectare pour les exploitations en production conventionnelle est basé sur la moyenne des produits par hectare de 15 légumes. Celui pour les exploitations en production biologique est basé sur la moyenne de 6 légumes. Un autre exemple peut être cité dans le cas de la distribution des produits transformés où nous avons soit appliqué le prix de gros indiqué par le producteur interviewé (cas des agriculteurs vendant une partie en circuits longs) ; soit appliqué un taux de marge théorique du détaillant estimé à 30% sur les produits transformés vendus en circuits long, valeur maintes fois corroborée par les producteurs enquêtés.

Il faut donc retenir que notre calcul reste théorique et qu'il ne peut pas représenter fidèlement la réalité vécue par les agriculteurs. Si nous reprenons le cas du maraîcher qui vend ses légumes en direct, ce dernier pour satisfaire sa clientèle, cultive de nombreuses espèces et variétés. Calculer un chiffre d'affaire théorique de vente en circuit long dans un tel système le pénalise inévitablement puisque son système est conçu pour l'approvisionnement en circuits courts. La valeur ajoutée de l'activité « production » de ce même producteur est par ailleurs pénalisée par notre mode de calcul s'il a un système de production très intensif (avec une partie de la production cultivée sous tunnel par exemple). Même chose pour un éleveur de canards qui fait du gavage. Le gavage accroît énormément le temps de travail et n'est pas valorisable en circuits longs. Ainsi dans ces deux exemples, la productivité théorique de la production s'en trouve affaiblie, compensée par celle de la transformation et de la distribution.

3. Principaux résultats

L'analyse s'est faite en trois étapes. Dans un premier temps, les données ont été traitées et synthétisées pour chaque exploitation⁵. Dans un second temps, nous avons analysé les résultats obtenus pour chaque grand type de production (les légumes et les fruits ; le lait et la viande). Puis les résultats ont fait l'objet d'une analyse transversale des 32 exploitations. Seuls les principaux résultats de cette dernière analyse sont présentés ici.

3.1. Les caractéristiques de la population d'enquête

Le tableau 1 ci-dessous présente quelques caractéristiques de la population d'enquête. On remarque que les agriculteurs rencontrés dans le cadre de cette recherche sont plus jeunes que la moyenne des agriculteurs québécois, ils ont créé leur entreprise dans une très forte proportion, ce qui confirme différentes recherches montrant que la commercialisation en circuits courts est plus souvent choisie par des agriculteurs n'ayant pas repris de ferme familiale (Barbieri et Mahoney, 2009 ; Capt et Wavresky, 2011). On remarque également qu'ils sont certifiés en agriculture biologique dans une forte proportion par rapport à la moyenne québécoise. On remarque enfin une faible proportion de très petites exploitations (moins de 50 000 dollars), et une proportion plutôt plus forte que la moyenne québécoise de moyennes et grosses exploitations. Cela va à l'encontre des données moyennes fournies par Statistique Canada sur la commercialisation en circuits courts dans le recensement de 2016. Nous l'expliquons par le fait que notre population d'enquête a été constituée sur la base de la communication publique que font les agriculteurs sur leur commercialisation en circuits courts (sites internet, présence affichée dans des marchés, etc.), communication que ne font sans doute pas les petites exploitations vendant uniquement à une clientèle locale. De plus, nous

⁵ Chaque agriculteur a pu ainsi recevoir un document synthétique avec ses propres résultats.

avons inclus la production laitière dans notre population d'enquête. Pour des raisons à la fois institutionnelles et historiques liées au système de gestion de l'offre en production laitière au Canada, les agriculteurs transformateurs sont peu nombreux (20 au Québec en lait de vache) et ont tous des entreprises qui dépassent les 500 000 dollars de chiffre d'affaires.

Tableau 1. Caractéristiques de la population d'enquête (n = 32)

	Population d'enquête (n=32)	Moyenne québécoise *
Distribution des exploitants selon l'âge	Moins de 35 ans	22,6%
	35-54 ans	51,6%
	Plus de 54 ans	25,8%
Distribution des exploitants selon le nombre d'années d'expérience	Moins de 5 ans	6,5%
	5-20 ans	71,0%
	Plus de 20 ans	22,6%
Distribution des exploitants selon l'origine de l'entreprise	Transfert familial	31,3%
	Transfert non apparenté	6,3%
	Création entreprise	62,5%
Distribution des exploitations selon la certification biologique	Oui	37,5%
	Non	62,5%
Distribution des exploitations selon le chiffre d'affaire de l'entreprise	Moins de 50 000\$	18,8%
	50 000\$-99 999\$	12,5%
	100 000\$-249 999\$	28,1%
	250 000\$-499 999\$	12,5%
	500 000\$-999 999\$	12,5%
	1 000 000\$ et plus	15,6%

*Sources des données : Fiches d'enregistrement du MAPAQ (2010) et Statistique Canada, Recensement de l'agriculture 2011.

3.2. Taille des exploitations et performances économiques

Les profils économiques dans la population d'enquête sont très diversifiés. Globalement, les fermes maraîchères ou arboricoles ainsi que celles productrices de viandes ont de plus faibles revenus bruts (à l'exception de trois exploitations) que les exploitations laitières. Pour ces dernières, une distinction nette s'opère entre les exploitations caprines et ovines, qui sont de plus petite taille et les exploitations bovines qui se situent toutes dans les exploitations ayant un chiffre d'affaire qui dépasse 500 000 dollars.

En termes de revenu net, 25% d'entre elles affichent un revenu net négatif, 50% affichent un revenu net positif inférieur à 75 000\$ et 25% ont un revenu net supérieur à 75 000\$. La figure 2 ci-dessous met en évidence les fermes (en vert) dont le revenu net par exploitant est supérieur à 30 000\$. Les fermes les moins performantes, soit celles dont le revenu net par exploitant est inférieur à 5000\$, sont identifiées en rouge. Dans l'ensemble, le revenu net par exploitant croît avec la taille des entreprises, même si quelques petites exploitations affichent de très bonnes performances, comme le montre la figure 3, qui met en relation les charges et les produits.

Figure 2. Revenu net par exploitant des fermes enquêtées (année de référence : 2014)

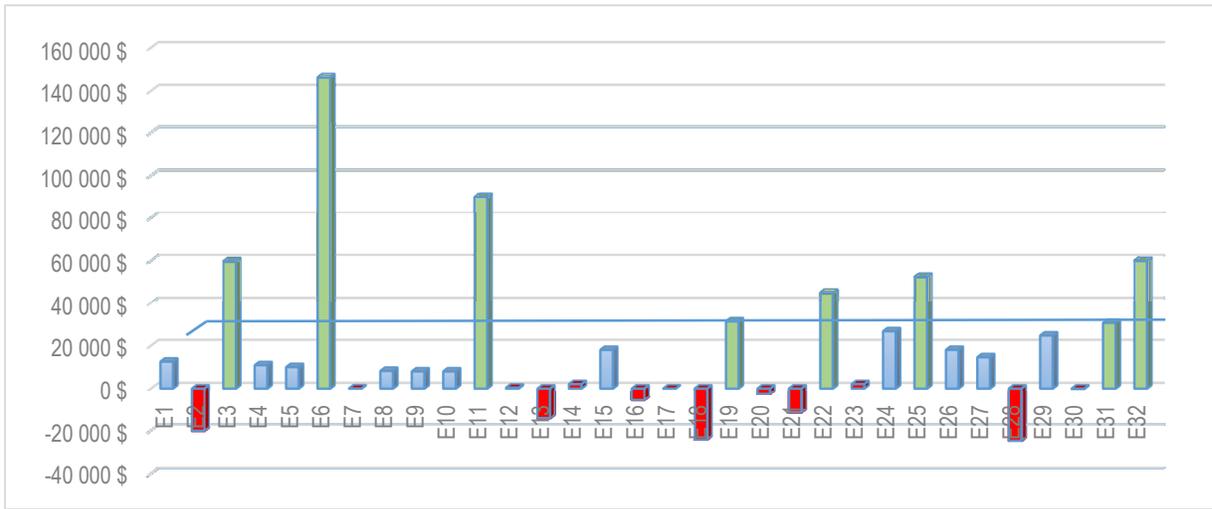
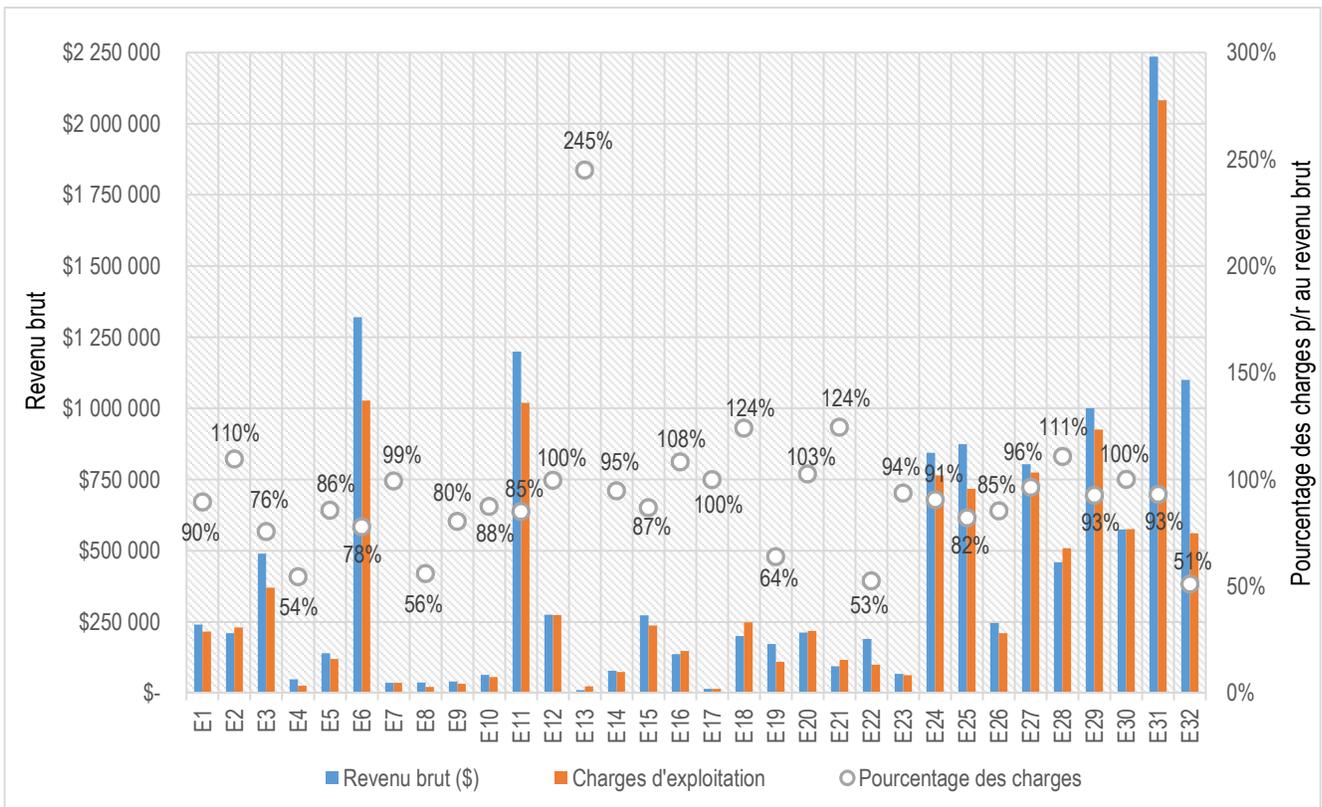


Figure 3. Revenu brut et charges d'exploitation (année de référence : 2014)



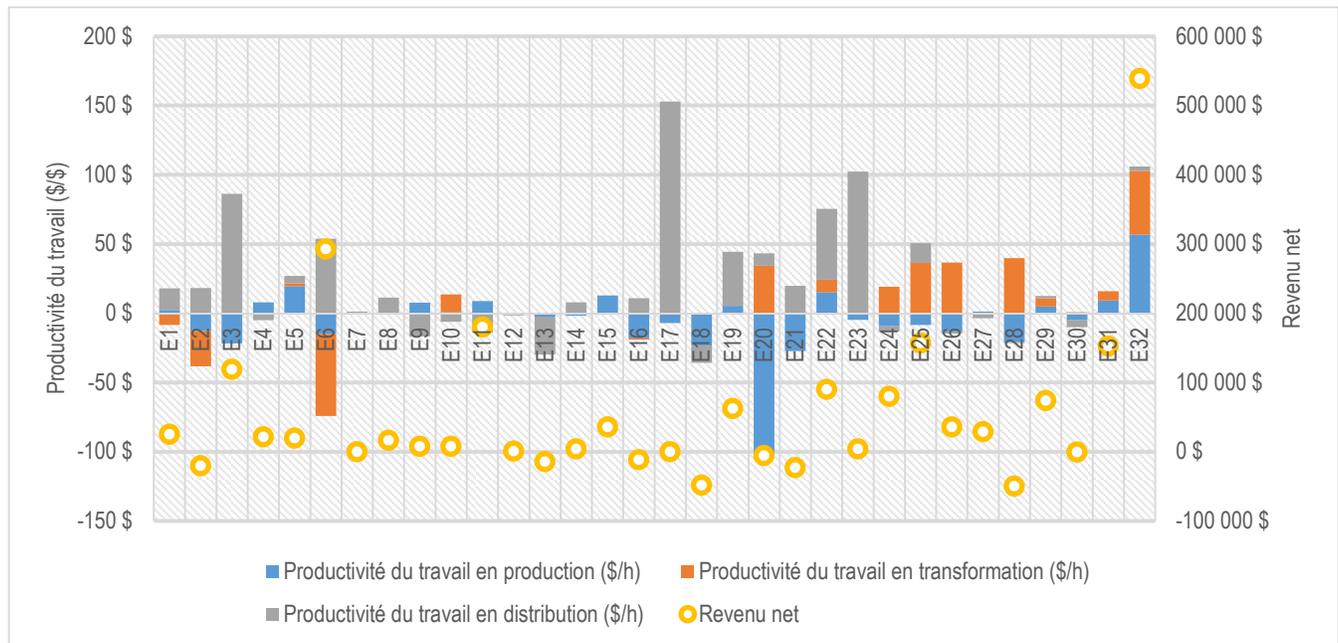
Les fermes de petite taille rémunèrent ainsi généralement peu le travail des agriculteurs et le capital de l'entreprise. Ces agriculteurs ont souvent un travail rémunéré à l'extérieur de

l'exploitation comme revenu d'appoint, voire comme revenu principal lorsque les activités agricoles sont secondaires dans le système d'activité du ménage. Parfois aussi, le conjoint ou la conjointe (relativement moins engagé(e) dans les activités agricoles) occupe à temps plein un emploi salarié de manière à subvenir aux besoins du ménage, voire à permettre la poursuite des activités agricoles (le revenu extérieur compense les pertes agricoles).

3.3. La productivité du travail en production, transformation et distribution

La productivité du travail pour chaque segment d'activité a été traduite en dollars/heure, les résultats sont présentés dans la figure 4 ci-dessous (échelle de gauche) :

Figure 3. Productivité du travail dans les 3 segments d'activité et revenu net des exploitations enquêtées



La diversité des résultats est encore une fois la première conclusion qui saute aux yeux, puisque cette productivité peut-être « négative » dans le sens où les produits de l'activité ne couvrent pas les charges. Elle peut monter à plus de 100 \$ par heure pour certaines activités. Toutefois, nous pouvons tirer quatre enseignements de ces résultats :

1. Les exploitations dont le revenu net est le plus élevé réalisent toutes de bonnes performances en transformation (lorsqu'il y en a) ou en distribution. Les exploitations laitières se distinguent nettement (exploitations E24 à E32), par une bonne performance en transformation et une plus faible performance en distribution. Les autres (maraîchage, arboriculture, viandes) se distinguent surtout par une bonne performance en distribution.
2. Il est frappant de constater qu'en dehors de l'exploitation 32, toutes les exploitations ont une productivité faible, voire négative en production. Cela vient certes de notre mode de calcul, mais cela vient aussi du fait que ces systèmes, plus diversifiés, plus intensifs en travail, ont une productivité moindre en production, souvent compensée

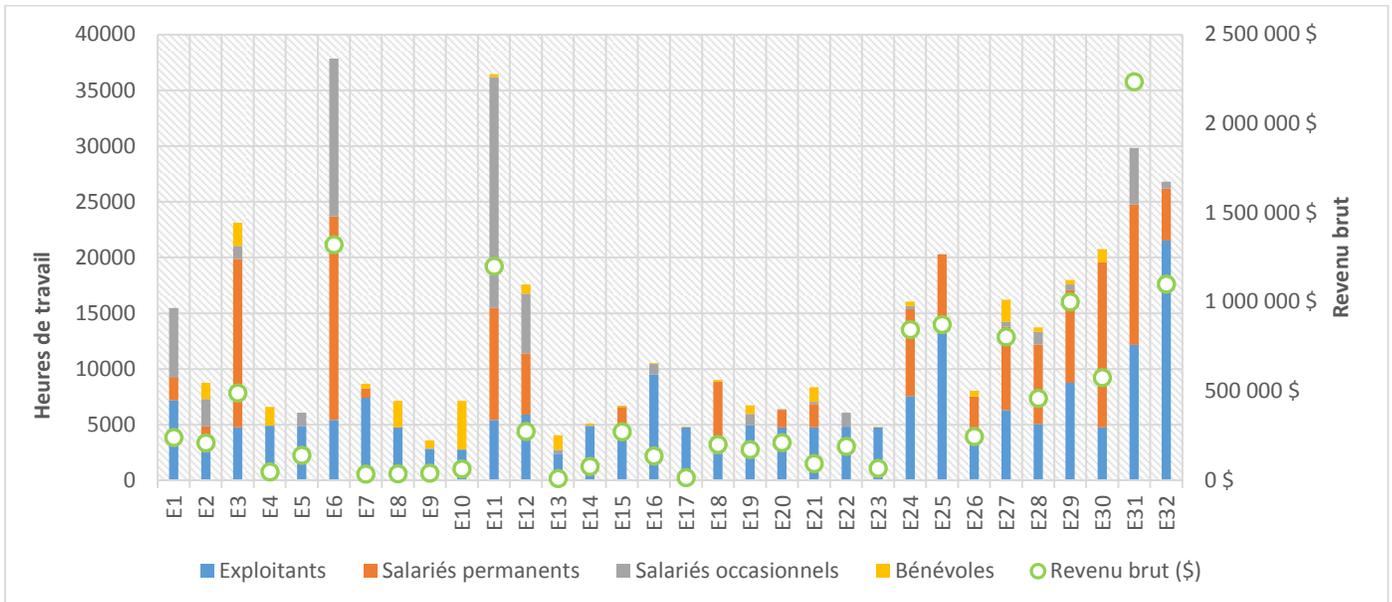
par les performances en aval. Il est intéressant toutefois de souligner que nous n'avons pas trouvé de corrélation entre le niveau de diversification de la production et la faible productivité.

3. Pour certaines productions, il apparaît plus difficile de dégager de la valeur ajoutée grâce à la transformation ou la distribution. C'est en particulier le cas de la pomiculture et de l'élevage ovin.
4. Si la diversification des productions affecte peu la productivité, celle de la transformation semble avoir un impact plus négatif sur les performances globales. En clair, transformer ses produits de multiples façons, induit une diminution de la productivité du travail en transformation. Cela est illustré par l'exploitation E6 dans le graphique qui propose une gamme de plus de 75 produits transformés à ses clients. Plus transversalement, la transformation des productions maraîchères ou arboricoles n'est pas apparue comme permettant de garantir une bonne valorisation des produits : les coûts encourus demeurent en général supérieurs aux gains réalisés.

3.4. Main d'œuvre et performances économiques

Les 32 exploitations de notre population d'enquête, si elles sont d'abord familiales, ont presque toutes recours à du travail salarié, de façon permanente ou temporaire. La figure 5 3 ci-dessous présente (en heures de travail annuellement), la part respective du travail réalisé par les familles, les salariés permanents, les salariés occasionnels et les bénévoles. L'échelle de droite rappelle le revenu brut des exploitations.

Figure 5. Répartition du travail selon le type de main d'œuvre et dimension économique des exploitations



En moyenne, les exploitations de notre population d'enquête emploient l'équivalent de 5,1 unités de travail (soit l'équivalent d'un travailleur à temps plein réalisant 2400 heures par an), ce qui est supérieur à la moyenne de l'agriculture québécoise (2,47). Notre enquête fait apparaître quelques exploitations (n= 6) dont les revenus nets apparaissent faibles et pour lesquelles plus de la moitié du travail est néanmoins réalisée par des salariés. Certains agriculteurs expliquent d'ailleurs accorder une grande importance, comme entrepreneurs, à l'impact que peut avoir

leur activité sur l'emploi local. Notons enfin le poids significatif du travail bénévole pour plusieurs petites exploitations (jusqu'à 60% pour l'une d'entre elles).

3.5. Le temps disponible calculé, indicateur de souplesse du système d'activités.

Rappelons que selon la méthode Bilan travail, le temps disponible calculé (TDC) constitue le temps restant, une fois déduits les travaux liés au soin des animaux et les travaux cultureux. Rappelons aussi, que nous avons choisi d'inclure les activités de gestion dans le travail d'astreinte non quotidien puisque ce travail a été décrit par presque tous nos interlocuteurs comme étant impératif, non différable et non concentrable. Il s'agit donc dans le cas des exploitations agricoles en circuits courts d'une activité structurante pour l'organisation du travail.

Le TDC n'est pas un temps libre (Hostiou et al., 2008). Il est le temps qu'il reste pour conduire d'autres activités dans l'exploitation, par exemple diverses activités d'entretien qui sont différables. Il est également dans notre cas le temps disponible pour travailler à l'extérieur de l'exploitation et pour disposer de temps libre.

Le tableau 2 ci-dessous présente la répartition entre les différents temps pour chacune des trois productions ayant fait l'objet de nos enquêtes. Les exploitations en fruits et légumes se distinguent par la forte proportion de travail de saison. Ce travail dans leur cas, est étroitement articulé aux travaux d'astreinte non quotidiens, notamment au moment des récoltes puisqu'il devient alors non différable (le moment des récoltes est conditionné par le jour du marché ou le jour de livraison des paniers). Au final, l'organisation du travail dans ces exploitations est très fortement contrainte, principalement pendant la saison de production et cela est d'autant plus ressenti par les agriculteurs de petite taille qui font moins appel à de la main d'œuvre salariée.

La production laitière quant à elle se distingue par la forte proportion de travail d'astreinte, que celui-ci soit quotidien ou non. Ces exploitations se distinguent aussi par le fait que leur travail ne varie que peu selon les saisons.

Tableau 2 : Nature des activités par type de travaux et importance relative en termes de temps de travail

Nature des activités	TAQ	TANQ	TS	TDC
	Soin des animaux Transformation si quotidienne	Transformation, conditionnement, vente, gestion	Travaux liés aux cultures	Temps libre et autres travaux
Exploitations en fruits et légumes (n=13)	0,3%	28%	46%	26%
Exploitations en viande (n=10)	26 %	25 %	11 %	28 %
Exploitations laitières (n=9)	38 %	37 %	9 %	16 %

Dans tous les cas, les activités de vente structurent l'organisation du travail, particulièrement celui de la cellule de base. Lorsque les agriculteurs tiennent un kiosque à la ferme, vendent en marché public ou livrent des paniers hebdomadaires, les horaires d'ouverture structurent le

temps de deux façons : d'une part cela nécessite une présence sur le lieu de vente, d'autre part et surtout, cela structure les activités de récolte, d'abattage et de fabrication qui précèdent la mise en vente. L'organisation du travail est ainsi conditionnée en quelque sorte par les clients, mais avec potentiellement de longs temps d'attente (lorsqu'il faut tenir un kiosque ou assurer une présence pour l'autocueillette). En ce sens, l'activité est non différable, mais son intensité reste peu prévisible. Cette complexification de la commercialisation selon les exigences des consommateurs avait déjà été remarquée par Laurent et al (2000) qui soulignaient combien ces activités sont sources d'exigences particulières, rompant avec les rythmes plus classiques des activités de production agricole qui dépendent certes des conditions agro climatiques, mais n'ont pas à s'adapter en permanence aux attentes des clients. Pour Aubry et al. (2011) d'ailleurs, les agriculteurs tentent lorsqu'ils le peuvent de déconnecter en partie l'activité de vente des activités de production. Cela peut être dans le choix d'horaires plus restreints par exemple. En ce qui concerne nos enquêtes, plusieurs agriculteurs, notamment les maraîchers, mais aussi les producteurs de lait ayant un magasin à la ferme, ont souligné cette contrainte. Plusieurs confient cette tâche à de la main d'œuvre salariée ou à des bénévoles familiaux, sans que cela ne semble avoir d'impact sur la satisfaction des clients. Dans leur synthèse, Prigent-Simonin et al. (2012) estiment d'ailleurs que c'est davantage l'accessibilité du producteur (soit le fait de pouvoir communiquer avec lui si le consommateur le désire) qui compte que la relation directe. Dans les cas étudiés au Québec (Mundler, Laughrea, 2016 b), il est frappant de constater une apparente contradiction entre les discours insistant sur le côté déterminant de la relation directe entre le producteur et le consommateur et la réalité des contraintes de travail qui entraîne les agriculteurs à privilégier l'embauche de salariés pour tenir les lieux de vente.

Les TDC moyens masquent les variations saisonnières. De nombreux agriculteurs, particulièrement en fruits et légumes, n'ont strictement aucune marge de manœuvre pendant la saison estivale et plusieurs reconnaissent être débordés à un moment ou l'autre de l'année. Le TDC dans ces périodes devient négatif, dans le sens où les membres de la cellule de base travaillent plus de 46 heures semaine⁶.

Soulignons enfin la présence dans notre population d'enquête de plusieurs agriculteurs à temps partiel, notamment en production de viandes. Retraités ou occupant un autre emploi à titre principal, ces agriculteurs se caractérisent dans l'ensemble par des exploitations de plus petite taille, une productivité plutôt faible et un TDC supérieur à la moyenne.

3.6. La satisfaction ressentie par rapport au système d'activité

Les agriculteurs rencontrés affichent majoritairement une satisfaction élevée à l'égard de leur travail au quotidien. Les avantages d'être chef d'entreprise, l'autonomie que cela offre, de même que l'amour du métier, figurent parmi les principales motivations citées par les agriculteurs à l'égard de leur système d'activité. Cela dit, la charge physique (travail astreignant) et la charge mentale (organisation complexe du travail et nécessité de maîtriser un large éventail de compétences) restent des réalités. Plusieurs agriculteurs se disent en effet débordés, voire perdent le contrôle de leur système d'activité à un moment ou l'autre de l'année, même si

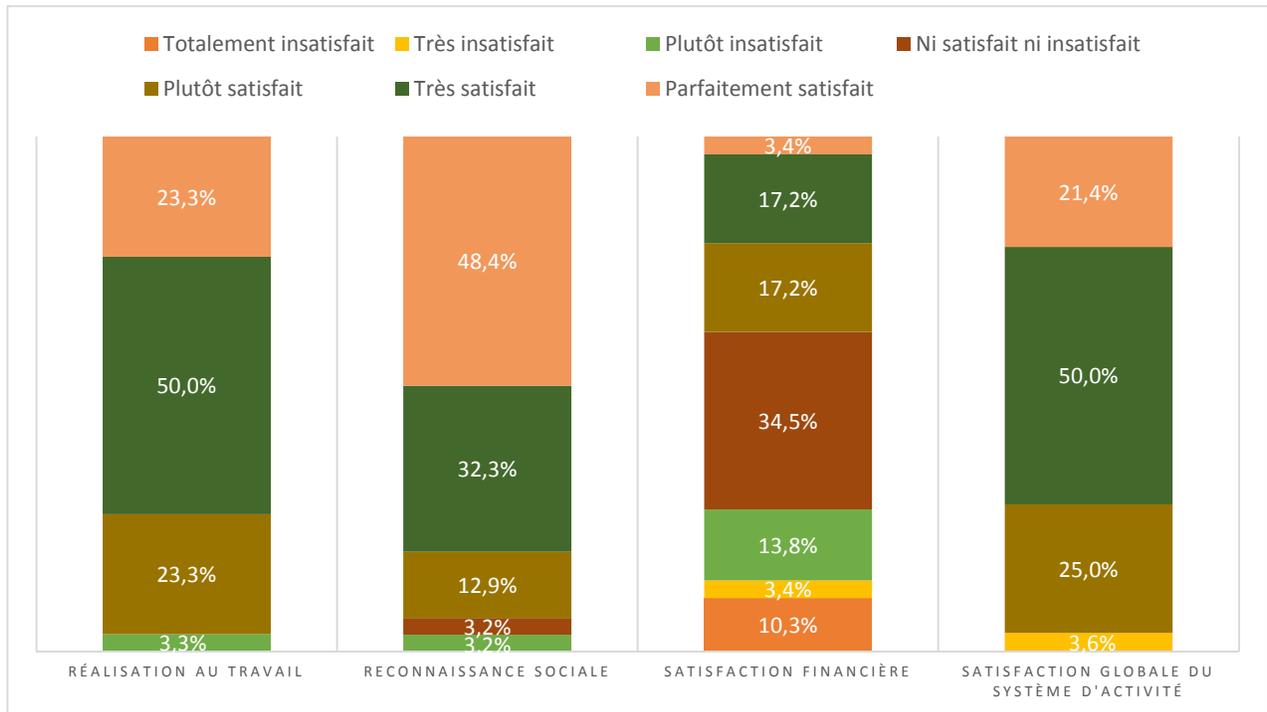
⁶ Au Québec, la valeur d'une Unité de Travail à temps plein (UTP) est variable. Dans cette étude, nous avons retenu la convention suivante : une UTP représente 2400 heures annuellement, soit 46 heures de travail par semaine à l'année. Standardiser ainsi le temps de travail des exploitants permet de mettre en valeur la charge de travail à certaines périodes de l'année. Lorsque le TDC est négatif, cela indique que les membres de la cellule de base réalisent plus de 46 heures par semaine.

ces épisodes stressants ne semblent pas affecter fondamentalement la satisfaction que les agriculteurs retirent de leur métier.

La reconnaissance sociale que retirent les agriculteurs apparaît être un élément central de leur bien-être. Le contact avec la clientèle est d'ailleurs la source de motivation la plus souvent citée, ce qui d'ailleurs peut apparaître un peu contradictoire avec le fait de recruter des salariés pour tenir les lieux de vente.

La figure 6 montre toutefois une relative insatisfaction des agriculteurs à l'égard de leurs performances financières. À l'instar de Dufour et al. (2010 a), nous avons ici mis en relation trois niveaux de satisfaction relatifs respectivement à la réalisation au travail, la reconnaissance sociale et la satisfaction financière. Comme cela a été noté dans d'autres travaux (Dufour et al., 2010 a ; Mundler & Laughrea, 2016 b), les agriculteurs apprécient leur travail et sont satisfaits par la reconnaissance qu'ils perçoivent, tant de leurs clients, que de leur environnement en général. Ils sont beaucoup moins affirmatifs en ce qui a trait à la rémunération de leur travail qui compense mal selon eux les efforts fournis.

Graphique 4. Satisfaction des 32 agriculteurs enquêtés vis-à-vis de leur système d'activité



4. Discussion et conclusion

La variabilité de nos résultats incite bien entendu à une très grande prudence quant aux enseignements généraux que nous pouvons tirer. Nous remarquons toutefois que dans une majorité de cas, c'est bien la valeur ajoutée permise par la transformation et la distribution qui garantit l'équilibre économique du système mis en place par les agriculteurs commercialisant en circuits courts.

Si l'on s'intéresse aux exploitations les plus performantes en matière de rentabilité globale, nous avons d'un côté les fermes laitières qui obtiennent un très bon niveau de productivité sur leurs activités de transformation. Ces fermes rencontrent toutefois plus de difficultés avec la commercialisation. Du fait des volumes qu'elles produisent, elles ne parviennent pas à écouler toute leur production en circuits courts et se tournent souvent vers la vente chez des détaillants et des distributeurs pour écouler une part de leur production. Pour les fermes maraîchères ou productrices de viande, c'est au contraire les activités de distribution qui obtiennent la meilleure productivité. Chaque exploitation a sa propre stratégie : rationalisation des points de chute (E3), vente uniquement à la ferme via un flux constant de clients attirés par les services d'accueil et la diversité des produits offerts (E6), rationalisation du conditionnement via la vente en paniers formule vrac (E19) et vente presque uniquement à la ferme via une différenciation des produits vendus (E22). Ces agriculteurs parviennent à optimiser avec succès leurs ressources internes (capacité financière, équipement, compétences, main d'œuvre, etc.) et externes (proximité de la clientèle visée, proximité des infrastructures régionales, etc.).

Si l'on s'intéresse maintenant à celles dont les revenus nets sont les plus bas (fermes ayant un revenu net par exploitant inférieur à 5000\$), elles se caractérisent d'abord par une productivité du travail faible en production, non ou insuffisamment compensée par les activités de transformation et de distribution. Ainsi, dans le cas de plusieurs exploitations ovines (E16, E18, E21 et E28), les charges de production sont élevées et les prix de vente, même en vente directe, ne permettent pas de couvrir ces charges de production. Cela semble également être le cas pour les exploitations spécialisées en pomiculture conventionnelle (E2 et E12). Une autre raison tient aux conflits de valeur que peuvent rencontrer certains agriculteurs entre leurs aspirations et la réalité économique des marchés visés (E16, E20). L'exploitation E20, dont la productivité du travail est particulièrement faible, combine un faible volume de production à des standards élevés de bien-être animal. La productivité de l'exploitation E16 quant à elle est entravée par des normes similaires et une très forte diversification des animaux présents sur la ferme. Dans ces deux cas, c'est le plaisir de travailler avec des animaux qui a présidé à certains choix, plaisir en partie gâché par l'obligation de transformer et vendre.

Ainsi, les exploitations dont les performances économiques sont les plus faibles combinent souvent petit volume de production et charges de production élevées induites par la nature de la production principale ou la défense de certaines valeurs ou principes qui entrent en conflit avec une rationalisation purement économique des opérations. En approfondissant l'analyse, on remarque d'ailleurs qu'aucun canal de commercialisation, mis en relation avec le revenu net des entreprises, ne semble favoriser plus spécifiquement les performances économiques. Les activités à la ferme (vente au kiosque, autocueillette et services d'accueil) ainsi que la vente en paniers, en marché public ou dans des événements présentent des résultats très variables, ce qui montre que la performance vient surtout de l'organisation du travail et de la maîtrise des coûts dans les activités de distribution et ne vient pas du choix des canaux de mise en marché. La littérature consultée sur ce point est d'ailleurs contradictoire. Ainsi LeRoux et al. (2010) concluent que la vente en paniers et la vente à la ferme sont les canaux les plus performants et Uematsu et Mishra (2011) estiment pour leur part que la vente en circuits courts entraîne toujours des résultats positifs sur les revenus, sauf les marchés publics. En revanche, à l'instar de notre propre recherche, c'est bien la forte variabilité qui avait déjà été notée dans d'autres études (Perez et al., 2003; Mundler et al., 2008).

L'ampleur de la diversification affecte la productivité du travail de façon très variable. Pour plusieurs agriculteurs rencontrés, la diversification des productions est plutôt vue comme une

façon de rendre le travail plus diversifié et stimulant, tout en offrant une gamme plus large aux clients. Certains agriculteurs enquêtés y voient un contexte dynamique et stimulant, voire une occasion de relever des défis. Ces derniers constats rejoignent les propos d'Uematsu et Mishra (2011) qui montrent le caractère ambigu de la multiplication des compétences à maîtriser, celle-ci étant vécue tantôt comme un frein à la productivité, tantôt comme une façon de s'épanouir au travail. En revanche aucun des agriculteurs rencontrés n'a évoqué ce qui avait été noté par Aubert (2013), que la diversification pouvait agir comme une stratégie de gestion des risques.

Nos analyses montrent par ailleurs des agriculteurs globalement satisfaits de leur système d'activité et qui accordent une grande importance à ce que celui-ci soit construit en accord avec leurs valeurs. Lorsque nous mettons en relation les trois niveaux de satisfaction (réalisation au travail, reconnaissance sociale et satisfaction financière) avec le niveau de satisfaction globale du système d'activité, les agriculteurs sont satisfaits de leur système d'activité, même s'ils ne sont pas très satisfaits de leur situation financière. Nous n'avons rencontré qu'un seul agriculteur qui se déclare totalement insatisfait par son système. On note que dans l'ensemble, les agriculteurs rencontrés se contentent au fond de ce qu'ils gagnent, même s'ils espèrent bien entendu améliorer leurs revenus. Cette situation semble assez classique tant en Europe (Kneafsey et al., 2013), qu'au Québec (Mundler et Laughrea, 2016 b).

Le niveau de diversification des activités a donc des impacts variables et doit être étudié avec soin. D'un côté, il permet de satisfaire les clients et rend le travail plus diversifié et stimulant. Plusieurs agriculteurs renforcent leurs motivations en développant des projets (kiosque hors ferme, concours, culture de variétés anciennes, etc.). Dans certains cas, la diversification vise à intégrer un nouveau travailleur à temps plein sur l'exploitation en valorisant une production. En élevage ovin ou en pomiculture, c'est le manque de diversification et la faiblesse des prix dans la production principale qui affecte les résultats des entreprises rencontrées.

Mais cette diversification peut aussi entraîner des coûts en termes d'organisation du travail et nos enquêtes montrent qu'elle peut nuire à l'équilibre général du système si elle n'est pas très bien maîtrisée.

Bibliographie

Amemiya H. (éd.) (2007). L'agriculture participative. Dynamiques bretonnes de la vente directe, Rennes, Presses Universitaires de Rennes.

Aubry, C., Bressoud, F et Petit, C. (2010). Les circuits courts et le fonctionnement technique des exploitations agricoles : quels acquis et quelles recherches en cours.

Aubry, C., Bressoud, F. et Petit, C. (2011) Les circuits courts en agriculture revisitent-ils l'organisation du travail dans l'exploitation? Dans : Beguin, P. et al., Le Travail en agriculture son organisation et ses valeurs face à l'innovation, L'Harmattan, pp. 19-35.

Barbieri, C. et Mahoney, E. (2009). Why is diversification an attractive farm adjustment strategy? Insights from Texas farmers and ranchers. Journal of rural studies, vol. 25, no 1, pp. 58-66.

Béguin, P., Dedieu, B. et Sabourin, E. (2011). Le Travail en agriculture son organisation et ses valeurs face à l'innovation. L'Harmattan, 301 p.

Blanchemanche, S. (1999). La combinaison d'activités : Ajustement et discordance entre les pratiques professionnelles et les goûts. *Économie Rurale*, no 253, pp. 91-94.

Blouin, C., Lemay, J.-F., Ashraf, K., Imai, J. et Konforti, L. (2009). Local Food Systems and Public Policy : a Review of the Literature. *Équiterre et the Centre for Trade Policy and Law*, 50 p

Bon, N., Lanciano, E., Aubrée, P. et Hérault, C. (2010). Diversité des logiques de travail dans les exploitations maraîchères en circuits courts. Dans : *Les IVèmes journées de recherche de sciences sociales, colloque SFER-INRA-CIRAD*, Rennes, 16 p.

Boulianne, M. (2012). Mangez frais, mangez près : Quels circuits courts pour quels producteurs maraîchers?. 54 p.

Capt, D. et Wavresky, P. (2011). Vers un développement des circuits courts dans le domaine alimentaire en France? Importance, localisation et caractéristiques des producteurs. Communication présentée aux 5e Journées de recherches en sciences sociales INRA-SFER-CIRAD, Dijon.

Coley, D., Howard, M., Winter, M. (2009). Local food, food miles and carbone emissions : A comparison of farm shop and mass distribution approaches. *Food Policy* 34, pp. 150-155.

Colombani-Lachapelle, G., & Pouliot, K. (2012). État de situation sur les circuits courts. Communication présentée à Colloque national sur les circuits courts, Drummondville.

Conner, D., King, B., Kolodinsky, J., Roche, E., Koliba, C., & Trubek, A. (2012). You can know your school and feed it too: Vermont farmers' motivations and distribution practices in direct sales to school food services. *Agriculture and Human Values*, 29(3), 321-332.

Cooley, J. P., & Lass, D. A. (1998). Consumer benefits from community supported agriculture membership. *Review of Agricultural Economics*, 20(1), 227-237.

Darduin, H., Delanoë, M., Nicourt, C. et Cabaret, J. (2012). Le travail d'élevage au risque de la vente en circuits courts. Communication à la Société française d'économie rurale.

Darrot, C., & Durand, G. (2010). Référentiel central des circuits courts de proximité : mise en évidence et statut pour l'action. Dans J.-B. Traversac (Éd.), *Les circuits courts, contribution au développement régional* (pp. 195-209). Dijon: Educagri.

Dedieu, B., Laurent, C. et Mundler, P. (1999). Organisation du travail dans les systèmes d'activité complexes : intérêts et limites de la méthode Bilan Travail. *Economie rurale*, no 253, pp. 28-35.

Dedieu, B., Coulomb, S., Servière, G. et Tchakérian, E. (1993). Bilan Travail pour l'étude du fonctionnement des exploitations d'élevage. Institut de l'Élevage, Paris, 15 p.

Dedieu B. et Servière G. (1999). La méthode Bilan Travail et son application. Dans : Rubino R. (ed.), Morand-Fehr P. (ed.). *Systems of sheep and goat production : Organization of husbandry and role of extension services*. Zaragoza : CIHEAM, p. 353-364 (*Options Méditerranéennes : Série A. Séminaires Méditerranéens*; n. 38).

Donaher, E. (2012). Is Local More Expensive? Challenging Perceptions of Price and Investigating Availability in Local Food Systems. A research paper presented to the University of Waterloo, Ontario.

Donham, K. J., & Larabee, B. (2009). The Changing Face of Agricultural Health and Safety—Alternative Agriculture. *Journal of agromedicine*, 14(1), 70-75.

Dubuisson-Quellier, S. et Le Velly, R. (2008). Les circuits courts : entre alternative et hybridation. Dans : Marechal, G. Les circuits courts alimentaires : Bien manger dans les territoires, Chapitre 8, Educagri éditions, pp. 105-112.

Dufour, A., Hérault-Fournier, C., Lanciano, É., & Pennec, N. (2010, a). L'herbe est-elle plus verte dans le panier ? Satisfaction au travail et intégration professionnelle de maraîchers qui commercialisent sous forme de paniers. Dans J.-B. Traversac (Éd.), *Circuits courts. Contribution au développement régional* (pp. 71-85). Dijon: Educagri.

Dufour, A., Hérault-Fournier, C., Lanciano, E., Olivier, F. et Pennec, N. (2010, b). Vendre en paniers quelles organisations du travail? *Les Carnets pro de LiProCo*, carnet no 5, 11 p

Gafsi, M. et Favreau, J.-L. (2010). Diversité des logiques de fonctionnement et durabilité des exploitations en agriculture biologiques. *Économie Rurale* 339-340, pp. 129-143.

Galt, R. E., O'Sullivan, L. Beckett, J. et Hiner, C. C. (2012). Community Supported Agriculture is thriving in the Central Valley. *California agriculture*, vol. 66, no 1, pp. 8-14.

Galt, R. E. (2013). The moral economy is a doubled-edged sword Explaining farmers' earnings and self-exploitation in community-supported agriculture. *Economic Geography*, vol. 89, no 4, pp. 341-365.

Gasselin, P., Vaillant, M. et Bathfield, B. (2012). The activity system : a position paper in IFSA Ed 10th European IFSA Symposium producing and reproducing farming systems, New modes of organisation for the sustainable food systems of tomorrow, Aarhus University Denmark.

Gervais, C., Gouin, D.-M. et Parent, D. (2009). De l'agriculteur à temps partiel au ménage pluriactif : Analyse typologique de la pluriactivité agricole au Québec. *Revue canadienne des sciences régionales*, vol. XXXII, no 2 pp. 223-240.

Govindasamy, R., Hossain, F., & Adelaja, A. (1999). Income of farmers who use direct marketing. *Agricultural and Resource Economics Review*, 28, 76-83.

Guthman, J. (2004) *Agrarian dreams : The paradox of organic farming in California* Berkeley. University of California Press.

Hinrichs, C. C. (2000). Embeddedness and local food systems: notes on two types of direct agricultural market. *Journal of Rural Studies*, 16(3), 295-303.

Hostiou, N., Servière, G. et Maldérieux, S. (2008). Bilan Travail-Atelage : Une méthode de mise à plat de l'organisation du travail en élevage en vue du conseil. *Acquis du stage, Projet ANR/ADD-Trans (Transformation de l'élevage et dynamique des espaces) et le Réseau Mixte Technologique Travail en élevage.*

Ilbery, B. et Kneafsey, M. (1999). Niche markets and regional speciality food products in Europe : Towards a research agenda. *Environment and Planning – Part A*, vol. 31, no 12, pp. 2207-2222.

Jarosz, L. (2008). The city in the country: Growing alternative food networks in Metropolitan areas. *Journal of Rural Studies*, 24, pp. 231 -244.

- Jean-Gagnon, J. (2016). Conditions de viabilité des exploitations agricoles engagées dans les circuits courts au Québec. Mémoire de maîtrise en agroéconomie, Université Laval.
- Kloppenburg, J., Hendrickson, J., & Stevenson, G. W. (1996). Coming in to the foodshed. *Agriculture and human values*, 13(3), 33-42.
- Kneafsey, M., Venn, L., Schmutz, U., Balázs, B., Trenchard, L., Eyden-Wood, T., Bos, E., Sutton, G., & Blackett, M. (2013). Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU. A State of Play of their Socio-Economic Characteristics. Luxembourg: European Commission. 154 p.
- Lanciano, E., Poisson, M. et Saleilles, S. (2012). Un foisonnement de profils et de démarches. Dans : *Au plus près de l'assiette : pérenniser les circuits courts alimentaires*, chapitre 4, Educagri éditions/Éditions Quae, pp. 85-102.
- Laurent, C., Blanchemanche, S., Hassani, F. et Mundler, P. (2000). Une nouvelle économie du temps pour les ménages agricoles. Actes du Symposium de Montpellier, 11-12 janvier 2000, INRA, pp. 227-241.
- Laurent, C., Cartier, S., Fabre, C. Mundler, P., Ponchelet, D., Rémy, J. (1998). L'activité agricole des ménages ruraux et la cohésion économique et sociale. *Economie rurale*, n° 244, mars-avril 1998, 12-21.
- La Trobe, H. (2002). *Local food, future directions*. Friends of the Earth, London.
- Lemay, J.-F. (2012). *Mangez frais, mangez près. Quels circuits courts pour quels producteurs maraîchers?* Montréal: Équiterre. 105 p.
- LeRoux, M. N., Schmit, T. M., Roth, M. et Streeter, D. H. (2010). Evaluating marketing channel options for small-scale fruit and vegetable producers. *Renewable agriculture and food systems*, vol. 25, no 1, pp. 16-23.
- Levins, R. A. (2000). Willard Cochrane and the American family farm, vol 14. *Our sustainable future*, Lincoln University of Nebraska Press.
- Lyson T. A. (2004). *Civic Agriculture. Reconnecting Farm, Food, and Community*. USA, Medford, Massachusetts, Tufts University Press.
- Macombe, C. (2006). Work : A necessary sacrifice or a suffered chore? Labor and farm continuity in alternative agriculture in France. *Renewable Agriculture and Food Systems*, vol. 22, no 4, pp. 282-289.
- Mundler, P., Ferrero, J.-M., Jan, A. et Thomas, R. (2008). Petites exploitations diversifiées en circuits courts : Soutenabilité sociale et économique, rapport final, ISARA-Lyon, 28 p.
- Maréchal, G. (éd.) (2008). *Les circuits courts alimentaires. Bien manger dans les territoires*. Dijon, Educagri, 173 p.
- Martinez, S., Hand, M., Da Pra, M., Pollack, S., Ralston, K., Smith, T., Vogel, S., Clark, S., Lohr, L., Low, S., & Newman, C. (2010). *Local Food Systems: Concepts, Impacts, and Issues*. Washington: U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service. 80 p.
- Maye D., Holloway L., Kneafsey M. (Éds) (2007). *Alternative Food Geographies. Representation and Practice*. Howard House, Wagon Lane, Bingley BD 16 1 WA, UK. Emeral Group.

Mundler, P. (2011). Viabilité et pérennité des « petites fermes », Enseignements tirés de deux projets de recherche. *Le courrier de l'environnement de l'INRA*, no 61, pp. 57-68.

Mundler, P., Criner, G. (2016). Food System - Food Miles. Dans Caballero B., Finglas P., Toldra F. (Éds.), *Encyclopedia of Food and Health*, Elsevier, 77–82.

Mundler, P., Ferrero, J.-M., Jan, A. et Thomas, R. (2008). Petites exploitations diversifiées en circuits courts : Soutenabilité sociale et économique, rapport final, ISARA-Lyon, 28 p.

Mundler, P., Guermonprez, B., Jauneau, J.-C. et Pluvillage, J. (2010). La dimension territoriale de la restructuration laitière. *Géographie Économie Société*, no 12, pp. 161-180.

Mundler, P. et Laughrea, S. (2016 a). Les bénéfices des circuits alimentaires de proximité. Une revue critique de la littérature. Dans : Mundler, P. et Rouchier, J. (Eds), *Alimentation et proximités. Jeux d'acteurs et territoires*, chapitre 1. Dijon, éducations Educagri, coll. Transversales, pp : 15-58.

Mundler, P. et Laughrea, S. (2016 b). The contributions of short food supply chains to territorial development: A study of three Quebec territories. *Journal of Rural Studies*, vol. 45, pp. 218-229.

Mundler P., Laughrea S., Jean-Gagnon J., Royer A. (2016). Action collective et compétitivité des exploitations agricoles engagées dans les circuits de proximité. Rapport final remis au MAPAQ dans le cadre des projets Innov'action. Québec, Université Laval, 142 p. + annexes.

Mundler, P. et Rumpus, L. (2012). The Energy Efficiency of Local Food Systems : A Comparison between different modes of distribution. *Food Policy*, no 37, pp. 609-615.

Perez, J., Allen, P. et Brown, M. (2003). Community Supported Agriculture on the Central Coast: The CSA Member Experience. Center for Agroecology and Sustainable Food Systems, University of California, Santa Cruz, 4 p.

Prigent-Simonin, A. H., Héroult-Fournier, C., Merle A. (2012). Développer la proximité. In Prigent-Simonin, A. H., Héroult-Fournier, C. (2012). *Au plus près de l'assiette : pérenniser les circuits courts alimentaires*. Quae et Educagri, Versailles et Dijon, 48-62.

Richard, F., Chevallier, M., Dellier, J., & Lagarde, V. (2014). Circuits courts agroalimentaires de proximité en Limousin: performance économique et processus de gentrification rurale. *Norois*, 230(1), 21-39.

Saltmarsh, N., Meldrum, J., & Longhurst, N. (2011). The impact of community supported agriculture. Bristol Soil Association.

Schlich, E., Biegler, I., Hardtert, B., Luz, M., Schroder, S., Scroeber, J., Winnebeck, S. (2006). La consommation alimentaire d'énergie finale de différents produits alimentaires : un essai de comparaison. *Courrier de l'environnement de l'Inra*, n° 53, pp. 111 - 120.

Sonnino, R., & Marsden, T. (2006). Beyond the divide: rethinking relationships between alternative and conventional food networks in Europe. *Journal of economic geography*, 6(2), 181-199.

Statistique Canada, 2016. <http://www.statcan.gc.ca/pub/11-627-m/11-627-m2017015-fra.htm>

Tegtmeier, E., & Duffy, M. (2005). Community supported agriculture (CSA) in the Midwest United States: A regional characterization.

Traversac, J.-B. (éd.) (2010). Circuits courts. Contribution au développement régional. Dijon, Editions Educagri.

Uematsu, H., & Mishra, A. K. (2011). Use of Direct Marketing Strategies by Farmers and Their Impact on Farm Business Income. *Agricultural and Resource Economics Review*, 40(1), 1.

Watts, D.C.H., Ilbery, B., Maye, D. (2005). Making re-connections in agro-food geography : alternative systems of food provision. *Progress in Human Geography* n° 29, pp. 22 - 40.

Wiskerke, J., S., C., van der Ploeg, J., D. (eds), (2004). *Seeds of Transition: Essays on Novelty Production, Niches and Regimes in Agriculture*. Assen Netherlands Royal van Gorcum.

Yorn, C., Bachant, N, Puskas, G. et Bisson, M. (2012). *Mangez frais mangez près : Analyse transversal sur les circuits courts et les saines habitudes de vie au Québec*, 54 p.