

Les conditions pratiques d'un engagement économique et moral. Les maraîchers biologiques et la saisonnalité des fruits et légumes

Madlyne SAMAK

* Adresse de correspondance : Centre Georg Simmel-EHESS, 96 bd Raspail, 75006 Paris

e-mail : madlyne.samak@ebess.fr

** Centre Georg Simmel. UMR 8131 EHESS/CNRS, F-75006 PARIS, France

Résumé – Cet article s'intéresse de près aux mécanismes sociaux qui produisent les choix normatifs des maraîchers biologiques, autour de deux aspects spécifiques du travail agricole qui mettent en jeu leur rapport à la saisonnalité des productions : les serres et la commercialisation des produits. Il décrit et cherche à expliquer sociologiquement deux phénomènes distincts : d'une part, la variation des normes productives d'une exploitation à l'autre ; d'autre part l'évolutivité dans le temps de ces normes sur une même exploitation. Ces deux phénomènes conduisent à envisager les modalités et les conditions sociales de l'engagement (et du désengagement) en faveur du « respect de la saisonnalité » des productions végétales.

Mots-clés : agriculture biologique, saisonnalité des cultures, fruits et légumes, normes de travail, matériel agricole, marché de détail

A moral commitment. Organic market gardeners facing fruit and vegetable seasonality

Summary – This article deals with social mechanisms which produce normative choices of organic market gardeners, treating mainly two aspects of farm working which are significant of their relationship to production seasonality: greenhouses and commercialization. It describes and tries to explain two distinct phenomena: the variation of productive norms from one farm to another, and the evolutivity in time of these norms. These two phenomena bring us to a better comprehension of commitment (and disengagement) in favor of production seasonality "respect".

Keywords: Organic farming, seasonality, fruit and vegetable, working rules, agricultural equipment, retail market

Classification JEL : Q12, Z13

Introduction

Comme toute activité agricole, l'activité maraîchère est structurée en amont et en aval de la production, par les propriétés spécifiques des produits (Vatin, 1996). La culture des fruits et légumes est (entre autres caractéristiques) une activité saisonnière, étroitement dépendante des conditions climatiques – température, ensoleillement, hygrométrie, précipitations – dans lesquelles elle est réalisée. Si la contrainte de précipitation est depuis longtemps maîtrisée par la technique de l'irrigation, celles de l'ensoleillement, de la température et de l'hygrométrie demeurent un enjeu important pour les maraîchers.

À partir des résultats d'une enquête ethnographique réalisée dans le département des Alpes Maritimes, cet article interroge la manière dont les maraîchers biologiques¹ font avec la saisonnalité de leurs productions. Pour ces agriculteurs, la saisonnalité est devenue une contrainte sous l'effet des transformations qu'a connu le marché des fruits et légumes depuis le milieu des années 1980. La libéralisation des échanges de produits alimentaires et l'intensification des transactions commerciales à l'échelle européenne puis internationale, ont eu pour effet de déconnecter l'offre globale de marchandises des contraintes de saisonnalité pesant sur les productions locales. Avec l'entrée sur les marchés des productions de pays plus méridionaux comme l'Espagne, l'Italie, puis le Maroc et la Tunisie, on trouve désormais sur les étals des marchés et supermarchés français la majeure partie de la gamme des fruits et légumes « d'été » tout au long de l'année². Parallèlement à cette évolution, s'inscrivant dans le processus de « modernisation » de l'agriculture française impulsé par les politiques agricoles depuis les années 1960, certains maraîchers français ont intensifié leur production et se sont notamment équipés en serres chauffées et en dispositifs de production hors-sol, se donnant ainsi la possibilité de produire précocement, voire de travailler à contre-saison³. Les maraîchers biologiques des Alpes Maritimes vivent comme des difficultés majeures l'arrivée précoce des productions printanières sur le marché, mais aussi le décalage existant entre les marchandises que les saisons les autorisent à produire et les pratiques hivernales de consommation des fruits et légumes.

¹ Le terme d'« agriculteur biologique » qualifie dans cet article les agriculteurs dont les exploitations sont certifiées par le label « Agriculture Biologique », sauf pour un cas particulier, où l'agriculteur ne dispose pas de ce label, mais d'un label privé (des précisions sont apportées dans le corps du texte).

² Ces productions maraîchères sont de surcroît toujours plus compétitives dans la mesure où les coûts de production, et notamment les coûts attribués à la main-d'œuvre, sont beaucoup plus bas qu'en France.

³ Ces maraîchers fournissent la majeure partie des tomates, concombres et fraises consommées en France (Bressoud *et al.*, 2009). Pour un aperçu de leur répartition géographique, voir l'Etude sur l'utilisation rationnelle de l'énergie dans les serres, produite en mars 2007 par le Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes, consultable sur <http://www.fruits-et-legumes.net/ACTUALITES/BilanEnergieSerres.pdf>

Les stratégies différenciées que ces agriculteurs mettent en œuvre pour faire face à une telle situation, sont structurées par les contraintes physiques et économiques de la production agricole locale et les spécificités de l'implantation du maraîchage biologique dans le département, ainsi que par les débats qui caractérisent le monde agrobiologique dans son ensemble. Tout d'abord, dans les Alpes Maritimes, les exploitations maraîchères sont de taille très réduite – un hectare en moyenne (Chambre d'agriculture des Alpes Maritimes). De plus, en raison de la pression économique qui pèse sur le marché foncier et des caractéristiques sociales spécifiques des maraîchers biologiques – qui sont soit des « néo-ruraux »⁴, soit issus de la petite paysannerie – ces exploitations sont majoritairement implantées dans des zones escarpées (collines et arrière-pays des centres urbains) voire montagneuses, et très peu dans les plaines fluviales, où se pratique le maraîchage « modernisé » du fait des avantages que constituent l'absence de dénivelé et la présence d'alluvions. Ces deux éléments – faible taille des exploitations et implantation dans des zones à fort dénivelé et/ou en altitude – rendent l'intensification de la production et la maîtrise des contraintes climatiques qui lui est corrélée peu probables. Non seulement le dénivelé limite la mécanisation de la production et les possibilités d'installation de serres, mais l'altitude modifie aussi considérablement les conditions climatiques de production, et contraint parfois les maraîchers à arrêter leur activité pendant les périodes les plus froides de l'année.

Ensuite, le processus de qualification dans lequel ces agriculteurs inscrivent leur production – en la définissant comme biologique – structure à plusieurs égards la manière dont ils envisagent leur métier. En 1989, Jacques Rémy qualifiait la pratique d'une agriculture biologique de « critique en acte des systèmes de production modernistes [qui] s'accompagne d'une éthique, d'une morale de la production, donc d'une interrogation de fond sur le sens de la pratique moderniste » (Rémy, 1989). Depuis, cette morale de la production a fait l'objet d'un encadrement légal à l'échelle française puis européenne – règlement (CE) n° 2092/91 concernant le mode de production biologique de produits agricoles, remplacé en 2007 par le règlement (CE) n° 834/2007 relatif à la production biologique et à l'étiquetage des produits biologiques. Mais en pratique, pour des raisons historiques et idéologiques,

⁴ La moitié des exploitations visitées appartiennent à des agriculteurs issus de milieux non agricoles et venus s'installer comme maraîchers dans l'arrière-pays maralpin, après une expérience professionnelle hors du monde agricole plus ou moins longue. Je reprends ici entre guillemets la catégorie de « néo-ruraux » pour mettre à distance tout l'imaginaire collectif que suscite cette notion. Comme l'a montré Ivan Bruneau dans sa thèse, ces agriculteurs qui ne sont pas fils ou filles d'agriculteurs, ne sont pas toujours aussi étrangers au milieu rural et agricole qu'on le pense (Bruneau, 2006). Plus particulièrement dans le cadre de cette enquête, ceux qui sont appelés « néo-ruraux » ont souvent une certaine connaissance et/ou expérience du travail agricole : certains sont apparentés à des agriculteurs (grands-parents, oncles et tantes), d'autres ont suivi des études dans un lycée agricole pour devenir jardiniers professionnels.

les appropriations qui sont faites du label « agriculture biologique » vont au-delà, bien souvent, des règles strictement légales. C'est en ce sens que le concept de morale de la production, défini comme ensemble de règles que les individus s'imposent parce qu'ils les jugent « meilleures » pour le « respect de l'environnement »⁵, reste pertinent pour qualifier cette pratique. Sur le thème précis du rapport à la saisonnalité des productions végétales, si rien n'est prescrit ni proscrit dans le cahier des charges de l'agriculture biologique, une grande majorité d'agrobiologistes s'accordent à dire qu'il est nécessaire de « respecter les cycles naturels », sous-entendant que les productions hors-saison sont contre l'« esprit de la bio ». Certes, le mouvement agrobiologique a connu ces dernières années une « dispersion de ses enjeux » (Leroux, 2011) et un éclatement de ses fondements idéologiques⁶, mais sur notre terrain d'enquête, hormis deux cas limite que nous excluons de cette analyse⁷, on observe une certaine homogénéité des profils socio-économiques des exploitations⁸, et une relative convergence idéologique des exploitants vers une définition « alternative » de l'agriculture biologique : opposition à l'industrialisation de l'agriculture, proximité revendiquée à l'« agriculture paysanne »⁹ et plus généralement à l'écologie politique. Ainsi, dans les Alpes Maritimes, c'est non seulement la norme d'un calendrier de production plus ou moins adapté au rythme des saisons mais aussi celle d'une consommation de

⁵ Cette définition de la morale comme règle obligatoire et jugée désirable ou bonne rejoint celle formulée par Emile Durkheim dans *Sociologie et Philosophie* (Durkheim, 2004 [Réédition : 1893]).

⁶ Cette évolution a été décrite à l'étranger comme le symptôme d'un processus de « conventionnalisation » de l'agriculture biologique, c'est-à-dire de son assimilation progressive à un modèle agricole industriel, « conventionnel » (voir notamment pour l'agriculture californienne Buck *et al.*, 1997).

⁷ Il s'agit des deux plus grandes exploitations en maraîchage biologique du département. Les responsables de ces deux exploitations mettent à distance toute interprétation trop politique ou morale de leur pratique et se tiennent à l'écart de la vie professionnelle du groupement local des agriculteurs biologiques. Dans les deux cas, la conversion à l'agriculture biologique a eu lieu à la suite d'un « accident » (un empoisonnement dans le premier cas, et une perte de production dans le second) et non pas dans le cadre d'une démarche spontanée. De fait, ces deux agriculteurs ne partagent ni les mêmes conditions d'exercice du métier, ni la même vision de l'agriculture que la majorité de leurs collègues. C'est pour cette raison qu'il est apparu judicieux de les exclure de l'analyse, dans le cadre de cet article.

⁸ Dans la typologie des maraîchers établie par Bressoud *et al.* (2009), on peut situer la grande majorité d'entre eux dans la catégorie des « maraîchers diversifiés, qui organisent des assolements intégrant plus de 10 espèces, majoritairement à destination des circuits courts, même si certains d'entre eux développent à la marge une commercialisation en circuit long ».

⁹ L'« agriculture paysanne » est un concept élaboré par la Confédération Paysanne à la fin des années 1980, qui correspond à une définition normative du métier d'agriculteur et des missions de l'agriculture. On y retrouve le souci de se référer à un mode de vie « non capitaliste » privilégiant le travail et sa rémunération, et à une agriculture adaptée aux contraintes des facteurs naturels, biologiques et météorologiques (Martin, 2005).

légumes conforme à ce calendrier, qui est largement véhiculée par l'association locale de promotion de l'agriculture biologique¹⁰. La saisonnalité des légumes est vue à travers le double prisme de la production et de la consommation, et pèse donc sur les pratiques productives (ne pas produire hors-saison) et commerciales (ne pas vendre des produits hors-saison) des agriculteurs. Pourtant, en pratique, l'interprétation de ces normes varie d'une exploitation à l'autre. Que l'on observe les champs ou les étals de marché des maraîchers biologiques, le calendrier d'arrivée des produits n'est jamais strictement identique. Travailleurs indépendants, les agriculteurs ont théoriquement le pouvoir de définir la manière dont ils travaillent, les normes qu'ils souhaitent respecter, et celles qu'ils rejettent¹¹. On peut donc se demander, compte tenu de l'absence d'une définition stable des normes de travail, comment nos enquêtés définissent la « bonne manière de faire » avec la saisonnalité des productions dans leurs pratiques de travail quotidiennes. Nous chercherons à comprendre ce qui fonde les différences d'interprétation de la norme morale de « respect de la saisonnalité » et quelles sont les conditions sociales de la mise en œuvre de ces morales différenciées. Sans prétention d'exhaustivité, l'article reprendra comme fil analytique le double prisme à travers lequel est perçue la saisonnalité des légumes sur notre terrain (production/consommation). La première partie interrogera le rapport des agriculteurs à la saisonnalité en amont du procès de production, et plus particulièrement dans l'équipement matériel des exploitations. La seconde partie sera centrée sur l'aval de ce procès, et questionnera certains aspects des stratégies commerciales mises en œuvre par les producteurs.

1. Les maraîchers biologiques et leurs serres

1.1. L'idéal de la culture en plein champ

S'équiper en serres pour « forcer » les cultures, c'est-à-dire pour prendre un peu d'avance sur la saison, n'est pas une évidence pour tous les maraîchers biologiques. La culture en plein champ est fortement valorisée par ceux d'entre

¹⁰ Ce calendrier annuel des productions locales est notamment diffusé sur le site internet de l'association des agriculteurs biologiques.

¹¹ Si l'étude des pratiques de travail des maraîchers biologiques ne peut se faire sans l'observation des « systèmes de relations » (Darré, 1996) dans lesquels sont pris ces agriculteurs, il faut préciser que dans les Alpes Maritimes, les réseaux de dialogue professionnel et les institutions prescriptrices de normes ont moins de poids qu'ailleurs. Du fait de la position historiquement marginalisée du mouvement agrobiologique dans la profession agricole, mais aussi de la dispersion des exploitations biologiques dans le département, ces agriculteurs n'ont pas la possibilité de former des « groupes professionnels locaux » basés sur leur appartenance communale. Au mieux, ils dialoguent avec leur seul et unique voisin maraîcher (le plus souvent en conventionnel), ou se joignent à des agriculteurs situés au-delà de leur commune pour mener des actions qui relèvent soit de la lutte syndicale, soit de l'animation rurale, mais presque jamais pour échanger autour de leurs manières de faire.

eux qui ont de fortes aspirations écologiques dans la pratique de leur travail, et qui cherchent à minimiser l'utilisation d'outils qui ont un impact sur le rapport des cultures à la nature.

Julia¹² et Laurent Faure sont installés depuis 8 ans sur une exploitation d'un hectare située en zone de montagne (1 100 mètres d'altitude). Agés d'une trentaine d'années, ils se sont installés comme maraîchers à la suite de la naissance de leur premier enfant, aidés par leurs parents pour l'acquisition du terrain¹³. L'objectif de leur installation est clair : il s'agit de rompre avec la vie urbaine, de parvenir à l'autosuffisance économique et de s'épanouir au plus près de la nature. Lors d'un entretien avec Julia, nous retraçons leur parcours d'installation et l'évolution de la structure de leur exploitation.

- [Julia] Au début tout était en plein air. Petit à petit on a acheté... enfin on a récupéré des petits tunnels, tu sais. Et puis il y a quoi, 4-5 ans, on a commencé à investir dans des gros, qu'on a récupérés chez des gens de Cagnes qui arrêtaient, qui se mettaient à la retraite. Parce que quand même, ça nous permet de gagner pas mal. *Je n'étais pas tellement pour les cultures sous serres au début, mais on gagne quand même facile un mois un mois et demi de production. Ici ça s'impose un peu. [. . .]*
- D'accord, donc vous avez une surface sous serre de combien à peu près ?
- [J] Environ 1 000-1 500 m².
- Tu disais qu'au début t'étais pas trop pour le fait de cultiver sous serre. Pour quelles raisons ?
- [J] J'aime bien le plein air [rires]. Non au niveau des maladies, du sol, parce que bon, *c'est pénible d'avoir à arroser quand il pleut, la neige tombe pas dessus, sinon faut débâcher tous les ans... t'as une moins bonne qualité de sol sous tunnel qu'à l'extérieur.*

Le refus initial d'installer des abris est justifié par des considérations pratiques (débâcher l'hiver) et agronomiques (la qualité du sol) dont on peut supposer qu'elles ont été intériorisées au cours de la formation agricole que Julia et Laurent ont suivie avant de s'installer (Brevet professionnel de Responsable d'Exploitation Agricole, stage chez un maraîcher biologique). Mais au-delà de ces considérations pratiques, la réticence de Julia à installer des serres

¹² Les noms des personnes interrogées et des lieux ont été modifiés afin de respecter l'anonymat des enquêtes.

¹³ Il est intéressant de noter qu'alors que dans l'ensemble du monde agricole, les femmes travaillent de plus en plus à l'extérieur de l'exploitation (Bessière, 2004 ; Giraud et Rémy, 2008), chez les maraîchers biologiques des Alpes Maritimes, l'installation demeure le plus souvent une affaire de couple. Cette spécificité vient renforcer l'hypothèse d'un métier vécu comme engagement de soi. En effet, ce n'est pas seulement une activité de travail qui est recherchée dans l'installation, mais tout un projet de vie familial, professionnel, résidentiel et parfois militant. Or bien souvent, le modèle de l'exploitation conjugale est au centre de ce projet de vie, et le travail à l'extérieur apparaît dès lors plus comme une activité ponctuelle (une double activité) que comme une perspective souhaitable.

peut se comprendre à l'aune de son attachement au « respect de la nature », pris dans un sens très particulier. Pour cette maraîchère, la serre constitue un obstacle aux éléments naturels : elle empêche la pluie d'irriguer les cultures, elle devient une charge lorsque la neige arrive, autrement dit, elle artificialise la nature qui est pour elle la meilleure pourvoyeuse des éléments nécessaires à l'agriculteur. Ces normes de production spécifiques, qui sous-tendent une conception mythifiée et presque sacrée de la nature, et qui voient dans la technique une atteinte à sa pureté, se sont construites chez Julia et Laurent tout au long d'un parcours d'autodidaxie dans des domaines allant des médecines douces à l'agriculture alternative, en passant par l'habitat écologique. En effet, initialement, leur entrée dans le métier d'agriculteur se fait sur la base d'un projet de culture de plantes médicinales – Julia est passionnée par la naturopathie. Ce projet est finalement abandonné par manque de confiance dans ses potentialités commerciales. Mais parallèlement à la formation agricole dans laquelle ils s'engagent, Julia et Laurent se forment aux techniques de la biodynamie¹⁴, par des lectures et la participation à des formations spécialisées. De plus, le couple adhère fortement aux principes de l'agroécologie. Cette adhésion se matérialise entre autres par la construction d'une maison en paille sur l'exploitation – pour laquelle Laurent a suivi une formation délivrée par un architecte proche de Pierre Rabhi¹⁵.

La vision idéale qu'ont ces agriculteurs de la pratique agricole se heurte néanmoins à une réalité économique plus rude que prévue. D'une part, l'altitude à laquelle se trouve leur exploitation écourte de manière significative la période de production. D'autre part, l'isolement de leur village au regard des principaux bassins de consommation rend la commercialisation de leur production laborieuse. Laurent et Julia ne peuvent pas compter sur la pluriactivité de l'un d'eux pour compléter leurs revenus. S'ils se sont installés comme agriculteurs, c'est justement parce qu'ils ne parvenaient pas à trouver un emploi salarié qui leur convenait en ville. Tout juste diplômés d'un Brevet des collèges, ils ont trouvé l'agriculture comme échappatoire à un déclassement probable (leurs parents sont cadres dans le secteur privé). Ils se décrivent en outre comme étant peu habiles au développement de stratégies commerciales. Leurs échecs successifs auprès des restaurateurs, et sur les marchés de détail de leur vallée s'expliquent par leur refus d'adapter leur production (et leur goût pour les produits hors du commun) aux habitudes

¹⁴ La méthode biodynamique est une méthode proche de celle de l'agrobiologie, apparue en France dans les années 1920. Elle s'appuie sur la pensée de l'anthroposophe Rudolf Steiner, et développe une approche spirituelle et ésotérique de l'agriculture. Il n'existe pas de label officiel mais seulement des marques privées qui certifient les agriculteurs qui choisissent d'adopter cette méthode (Démetre, Biodyn).

¹⁵ Pierre Rabhi est un agriculteur (installé en Ardèche) et essayiste franco-algérien. Il est la figure tutélaire du mouvement agroécologique en France, et développe dans ses écrits une approche « globale » de l'agriculture écologique, « à la fois une éthique de vie et une pratique agricole » qui a pour objet « la relation harmonieuse entre l'humain et la nature ».

commerciales locales, par leur réticence à tout ce qui relève du travail commercial (négociier, vendre leur produit, établir des prix justes) mais aussi par leur dépendance trop forte aux saisons (la production est inexistante en hiver et leurs légumes arrivent bien tard sur les étals). Rattrapé par la réalité de leur condition économique relativement précaire, le couple se résigne assez rapidement à installer des petits tunnels, puis de plus gros, jusqu'à atteindre 10 % de la surface cultivée.

Le changement d'avis de ce couple d'agriculteurs sur l'opportunité d'installer des serres sur leur exploitation apparaît comme une illustration exemplaire de la tension qui peut naître entre un idéal des manières de faire son travail et les contraintes socio-économiques qui s'imposent aux maraîchers biologiques. L'enquête confirme que ce n'est pas la force des convictions qui permet aux maraîchers de tenir leurs engagements, mais bien les stratégies économiques qu'ils mettent en œuvre. C'est en tout cas l'enseignement que l'on peut tirer de l'analyse des pratiques productives d'un autre couple de maraîchers, le couple Fèvre.

Jean-Paul et Suzanne Fèvre sont installés depuis 1999 sur une exploitation d'un hectare située dans un village du moyen-pays, à 500 mètres d'altitude. Ils commercialisent leur production sur le marché de détail du village, trois fois par semaine. Locataires d'un terrain autrefois cultivé par un ami, ils disposent sur ce terrain de la structure d'une serre qui n'aurait plus besoin, pour être utilisée, que d'être recouverte. En 2009, le couple raconte lors d'un entretien commun, la raison pour laquelle cette serre n'a jamais été recouverte :

- [Suzanne] Donc on avait en projet, si ce n'est pas de couvrir complètement, de couvrir une partie, pour gagner un petit peu sur la saison. Et l'an dernier on était presque prêts à le faire, on avait quasiment le financement et puis il y a eu une tempête de vent, [. . .] il y a eu des arbres énormes arrachés.
- [Jean-Paul] Ça nous a refroidis. Si on l'avait monté, le tunnel aurait été par terre.

« Refroidis », Jean-Paul et Suzanne ont donc mis de côté leur projet de recouverture de la serre. Ils expliquent leur manque de persévérance par le fait qu'ils ont une manière bien particulière d'envisager leur métier.

[Jean-Paul] La neige, le vent, l'été faut les ouvrir. . . c'est un autre travail qui ne me tente pas beaucoup, [. . .] c'est toujours pareil, encore une fois c'est un choix de vie. Si c'est pour être agriculteur et puis passer sa vie, 365 jours par an à bosser. . . merde ! *Je préfère gagner un peu moins mais prendre un peu plus de temps.* C'est une caricature mais c'est presque ça. *Si on rentre dans un procédé où on met des tunnels, on couvre, et bon, ça veut dire qu'il faut le rentabiliser toute l'année le tunnel,* c'est vrai aussi que c'est bien d'avoir un petit break l'hiver. Même si je travaille à l'extérieur.

On retrouve dans cet extrait l'idée que la serre rend l'agriculteur esclave de son travail. Le « choix de vie » dont nous parle Jean-Paul, son aspiration au temps libre, au fait de se ménager une pause annuelle de trois mois dans le cycle de production, et de ne pas subir les contraintes liées à la culture sous serre, se comprennent à travers l'analyse du parcours du couple.

Né à la fin des années 1950, Jean-Paul est issu d'une famille de cheminots avec laquelle il a gardé peu de liens. Interrompant ses études alors qu'il est en CAP, Jean-Paul part travailler quelques années en tant que pompier de Paris. À la fin des années 1970, il quitte Paris pour s'installer sur la Côte d'Azur. Rapidement, il est recruté comme ouvrier par une coopérative dans le secteur du bâtiment, et il y devient délégué syndical de la CFDT. Particulièrement sensible aux expériences d'autogestion en entreprise, c'est sous la forme coopérative qu'il décide de créer avec quelques collègues en 1982 une société de jardins et espaces verts. Dans cette entreprise économiquement prospère, il travaille à un rythme soutenu (« jusqu'à quinze heures par jour »). Marié à une enseignante du secondaire, militant à la Ligue Communiste Révolutionnaire, il affirme avoir à cette époque un style de vie « bobo, de gauche », c'est-à-dire un niveau de vie aisé (il loue alors une villa avec piscine) tout en conservant un positionnement à gauche de l'échiquier politique. Mais en 1986, débute pour Jean-Paul une série de ruptures biographiques – divorce, démission de la coopérative, et départ pour une mission humanitaire au Nicaragua – qui l'amène à vouloir mettre à distance l'importance du travail dans sa vie et à entrer en « rupture de banc », pour reprendre le terme qu'il utilise pour désigner une longue période de chômage volontaire. À la lumière de ces quelques éléments biographiques, on comprend le « choix de vie » de Jean-Paul comme l'expression d'un rapport critique à la centralité qu'occupent le travail et la consommation dans nos vies, et d'une mise à distance de la norme de rentabilité économique du travail agricole. L'ensemble de son parcours professionnel témoigne de convictions politiques « de gauche », d'un goût pour les alternatives et d'aspirations à subvertir l'ordre social : son engagement syndical, son adhésion aux principes de l'autogestion, sa mission humanitaire au Nicaragua, et sa reconversion en maraîcher « sans terre ». L'aspiration de Jean-Paul à travailler juste assez pour vivre et à moins consommer est d'autant plus forte qu'il est passé par une période d'ascension sociale où son mode de vie prenait une tournure de plus en plus conforme aux valeurs dominantes en termes de temps passé au travail et de consommation ostentatoire.

De son côté, Suzanne est plutôt en phase avec la vision de son mari sur l'importance de pouvoir se ménager des moments de pause dans son travail, et sur les contraintes qu'impose l'installation de serres sur l'exploitation. Il faut dire que son parcours ressemble en plusieurs points à celui de Jean-Paul et finit par le rejoindre : fille d'un couple de commerçants, titulaire du baccalauréat, elle interrompt rapidement ses études universitaires pour travailler comme saisonnière dans des exploitations agricoles (« j'ai fait des petits boulots, les vendanges, les pêches, enfin quand même un peu baba, comme on

disait à l'époque. Je bossais juste ce qu'il fallait mais pas trop »). C'est en militant à la CFDT à la fin des années 1970 qu'elle rencontre Jean-Paul, avec qui elle se mariera plus tard. Son parcours professionnel se compose d'une succession d'emplois salariés, dans une coopérative du bâtiment (en tant que secrétaire), dans une structure associative d'accueil d'enfants en difficulté (comme cuisinière) et enfin dans la coopérative fondée par Jean-Paul, comme aide-comptable.

L'installation des Fèvre comme maraîchers biologiques est voulue comme un changement radical de style de vie et une rupture avec les normes de la société de consommation. On peut imaginer aussi qu'entremêlée à cette prise de conscience d'un désajustement entre leurs aspirations et leur mode de vie réel, s'opère une importation sur l'exploitation agricole de référentiels de travail issus des autres sphères professionnelles dans lesquelles ils ont évolué, et notamment la norme des congés annuels¹⁶. Il s'agit pour ce couple de se donner les moyens de maîtriser la quantité et la nature du travail qu'ils accomplissent, quitte à s'imposer un mode de vie beaucoup plus ascétique, et un appauvrissement économique. Mais leur position de refus d'installer une serre sur leur exploitation est difficile à tenir. L'activité agricole du couple ne leur permet pas de subvenir à la totalité de leurs besoins. C'est d'ailleurs pour cette raison que Jean-Paul travaille à l'extérieur de l'exploitation pendant les mois d'hiver. Au final, plutôt que de se contraindre à installer une serre pour se donner la possibilité de travailler en toute saison (d'autres maraîchers installés à des altitudes équivalentes ne s'arrêtent pas de produire en hiver), les Fèvre préfèrent avoir une production saisonnière, et compléter leur revenu par le travail à l'extérieur de Jean-Paul. Cette stratégie est rendue possible par les compétences et le capital social qu'a conservé Jean-Paul de son ancien travail, puisqu'en plus de travailler comme aide moulinier dans un moulin oléicole coopératif, il continue de « se louer à la journée » chez d'anciens clients pour effectuer des travaux d'entretien d'espaces verts. C'est donc bien à la condition d'avoir d'autres ressources économiques que la seule activité agricole, que les maraîchers biologiques peuvent s'autoriser à travailler en plein champ. Selon les cas, ces ressources économiques sont produites par la pluriactivité de l'agriculteur (c'est le cas de Jean-Paul Fèvre) ou par le travail à l'extérieur à titre principal des conjoint-e-s.

1.2. Chauffer en « bio » ?

La majorité des maraîchers rencontrés envisage malgré tout la serre comme un outil de travail incontournable. C'est le cas premièrement d'une partie des « néo-ruraux » : en investissant rapidement dans une ou plusieurs serres, ils cherchent à compenser le handicap de l'altitude à laquelle est située leur

¹⁶ Sur les décalages pouvant exister entre les normes de travail à l'œuvre sur les exploitations agricoles, et celles à l'œuvre dans d'autres sphères professionnelles, notamment salariées, voir Bessière, 2006 (p. 457-465).

exploitation. Moins sensibles (que le couple Faure) aux thèses de l'agroécologie ou de la biodynamie, ils souhaitent avant tout être suffisamment productifs pour vivre de leur activité. Deuxièmement, les agriculteurs biologiques qui ont repris l'exploitation de leurs parents, sont souvent ceux qui sont les plus équipés en serres. Non seulement ils ont disposé au moment de leur installation d'un capital professionnel – et souvent d'aides publiques à l'installation – leur permettant plus facilement d'investir dans du matériel, mais ils ont aussi hérité d'un rapport au travail et à la productivité de l'exploitation différent, davantage tourné vers la performance économique que vers l'autosuffisance.

L'une des plus grosses exploitations en maraîchage biologique du département est détenue par la famille Olivetti. Éric, le chef d'exploitation, a repris avec son épouse Florence l'affaire familiale de celle-ci. Depuis 1962, le père de Florence exploitait en maraîchage biologique (il a été l'un des pionniers du genre dans le département) un terrain d'un hectare situé sur une colline du littoral maralpin. En 1988, Éric et Florence ont commencé à travailler à ses côtés. Très vite, ils ont œuvré à l'agrandissement et à l'équipement matériel de l'exploitation : acquisition de 3 hectares de terrain supplémentaires en plaine, investissement matériel dans des abris qui couvrent aujourd'hui 1,2 ha de superficie, ainsi que dans des appareils de chauffage des serres.

J'ai rencontré Éric pour la première fois à l'occasion d'un entretien. Alors que nous avons abordé le sujet de ses équipements matériels, il ne m'avait pas parlé d'outillage pour chauffer les serres. En décembre 2009, lors d'une visite de ferme organisée par l'association des producteurs biologiques dans le cadre d'une formation technique animée par une ingénieure formatrice, Éric est amené à présenter son exploitation à un public de jeunes agriculteurs en cours d'installation ou de conversion en maraîchage biologique. Face à ces personnes plus avisées que moi, il parle, un peu gêné, de ses pratiques de chauffage.

- [Éric] Ici l'avantage qu'on a, c'est qu'on est en maraîchage toute l'année en plein champ, sans problème, sous abri l'hiver pour tout ce qui est feuillage, blette, mâche, épinard, salade, parce qu'on a quand même des tendances à la gelée. Il y a parfois des hivers sans gelée et puis il y a parfois des hivers à -7 -8 degrés. Donc l'abri, la culture sous abri c'est intéressant au printemps parce que ça permet quand même de mettre en culture un petit peu plus précocement. Parce qu'on a quand même des terrains lourds, des terrains froids, y compris les terrains de la plaine d'ailleurs, on verra techniquement ce sont des limons argileux, des argilo-calcaires, donc ce sont des terrains lourds. Ils mettent un peu de temps à démarrer. Et puis pour l'automne et l'hiver, c'est du hors-intempérie les tunnels. Ça pare la pluie. *On chauffe les deux premières grosses cultures qu'on met en route, de mi-février, c'est-à-dire tomates haricots, c'est tout.* On chauffe pendant deux mois pendant les périodes

de croissance, après on arrive au mois de mai, les journées sont belles donc on récolte à ce moment-là.

- [La formatrice] Question, vous chauffez avec quoi ?
- [E] Air pulsé, propane. *Alors on ne fait pas du chauffage à 18 degrés la nuit. . . on est hors standards, ce qui se pratique sur le hors-sol notamment, sur les tomates intensives hein, nous on fait plutôt de l'antigel.*
- [La formatrice] Ceux qui font du conventionnel, enfin en Provence, il y a encore quelques producteurs de conventionnel en sol qui chauffent, qui sont à 10 degrés minimum la nuit.

La référence immédiate de la formatrice à l'agriculture dite conventionnelle est là pour rappeler à chacun que chauffer ses serres lorsqu'on travaille en « bio » est à ses yeux une pratique hors-norme. On relève d'ailleurs dans le discours d'Éric une certaine tension puisqu'il se met à distance du comportement de ceux qui pratiquent le « hors-sol », font de la « tomate intensive », et chauffent « à 18 degrés la nuit ». Devant un public de jeunes agriculteurs en cours d'installation ou de conversion à l'agriculture biologique, il se sent contraint de justifier ses choix économiques. Comment comprendre cette contradiction apparente entre le statut de pionnier local de l'agriculture biologique et la mise en œuvre de pratiques qui apparaissent à certains comme le signe d'un reniement des principes fondateurs de l'agriculture biologique ?

Gendre repreneur de l'exploitation de l'une des familles pionnières de l'agriculture biologique dans le département, Éric n'a pas vraiment eu d'autre choix que d'adhérer à la méthode agrobiologique au moment de son installation. Pour autant, il est loin de regretter cette orientation, et s'est investi pleinement dans le développement et la défense de l'agriculture biologique lorsque celle-ci était encore marginalisée – il a été président de l'association départementale des agriculteurs biologiques pendant douze ans. Sans être un fervent militant écologiste, il affirme voter Vert depuis longtemps, et éprouver une sympathie distante pour les thèses défendues par la Confédération Paysanne. À plusieurs reprises dans l'entretien, il fait preuve d'un sens critique vis-à-vis des pratiques agricoles intensives et conventionnelles. Mais Éric est aussi le plus « productiviste » des maraîchers biologiques rencontrés, ainsi que l'évoque le développement de son exploitation par l'agrandissement, par l'intensification en matériel et en main-d'œuvre, et par la spécialisation des travailleurs (le couple et trois salariés). Revenir sur son parcours d'installation nous permet là aussi de mieux comprendre les logiques qui l'ont poussé à adopter des normes de production relativement conformes aux normes dominantes. Petit-fils de pharmaciens et fils d'un sous-directeur de PME industrielle, il commence (au début des années 1980) par travailler comme salarié dans une pépinière, après l'obtention de son baccalauréat. C'est là qu'il rencontre Florence, qui travaille alors comme secrétaire-comptable de la société. Au bout de quelques années, le couple envisage de se mettre à son compte dans le secteur des pépinières.

{Éric} Donc moi j'avais fait le tour de la question sur le travail, j'avais fait les chantiers, j'avais fait les plantations, j'avais fait la conduite des engins, j'avais fait le tour de la question, on avait ouvert un point de vente à l'époque, ce qui m'avait intéressé, je m'étais beaucoup impliqué, j'espérais quand même récupérer au moins la responsabilité du point de vente et c'est pas arrivé. [...] Et puis moi j'avais fait des études en parallèle, en correspondance *pour me donner la capacité d'évoluer dans l'entreprise* et puis c'était fermé, c'était fermé. [...] Le marché qu'on avait choisi, parce qu'on avait choisi de s'installer plutôt en jardinerie, je pense que c'était le bon choix, parce qu'aujourd'hui y a des jardineries tous les 5 km sur la plaine. Donc le marché était porteur et sain. Mais il fallait une mise de fond, alors on avait des discussions avec un investisseur à l'époque, et puis il fallait surtout trouver du terrain bien placé, plat, avec une surface importante, et ça faisait exploser les comptes d'exploitation. Finalement on a repris l'exploitation de son père, on est resté sur quelque chose de plus raisonnable, *mais on s'est pas contentés de le poursuivre, on a développé*. . . mais on s'est pas forcé, moi je suis plutôt d'un naturel à avancer, faire du surplace ça m'intéresse pas, parce qu'après on se fait gagner par l'ennui, mais je vous dis on a multiplié les surfaces par trois et puis le personnel par trois, enfin tout a été fait par trois, et en chiffre d'affaires même un peu plus.

On le comprend, malgré les obstacles économiques qui font échouer son projet de création d'une jardinerie, l'aspiration d'Éric à créer une entreprise est forte. Cette forme d'*etbos* entrepreneurial se répercute sur la façon dont il reprend l'exploitation : il s'agit pour lui de « développer », de « multiplier » (le chiffre d'affaires, la surface), mais aussi d'innover, et de recruter.

Par ailleurs, lorsqu'Éric et Florence reprennent l'exploitation, ils entrent dans un collectif familial de production qu'ils se doivent de préserver et de développer. L'imbrication étroite entre famille et entreprise qui caractérise les exploitations agricoles¹⁷ prend tout son sens chez Éric, dans la présence continue qu'exerce son beau-père sur l'exploitation. Et ce dernier a beau avoir été l'un des premiers maraîchers locaux à adhérer à l'agrobiologie – et donc à rompre avec les normes dominantes – au début des années 1960, il n'en a pas moins été marqué par les injonctions « modernisatrices » tout au long de sa carrière. Éric décrit ainsi l'agrandissement de ses terrains comme le produit d'incitations récurrentes de son beau-père, mobilisant à la fois son réseau familial et son capital social pour lui offrir de nouvelles opportunités

¹⁷ Imbrication qui fait de l'agriculture un rapport familial de production (Barthez, 1982).

foncières. Qu'il s'agisse de l'adoption des pratiques agrobiologiques, du travail sous serre ou des perspectives d'évolution, les choix professionnels d'Éric restent donc largement influencés par son beau-père. De plus, le maintien¹⁸ de l'exploitation est d'autant plus capital que la sœur de Florence a ouvert en 1986 une épicerie de produits biologiques sur la ferme familiale – épicerie dont à la fois l'approvisionnement en fruits et légumes et l'image commerciale dépendent de la production agricole d'Éric. C'est donc en quelque sorte une obligation familiale de réussite qui pèse sur ses épaules. Éric et Florence cumulent finalement les principaux atouts pour assurer la réussite économique de l'exploitation familiale (Garcia-Parpet, 2000) : des dispositions économiques et des capitaux familiaux, aussi bien économiques (l'exploitation) que sociaux (le savoir-faire et les connaissances qui permettent l'acquisition de nouveaux terrains). L'investissement dans des appareils de chauffage au milieu des années 1990 s'inscrit ainsi dans la continuité logique du processus de développement économique de l'exploitation, de rentabilisation des investissements déjà réalisés, et donc d'amélioration de la position sociale de l'exploitation familiale. Même s'il a conscience que ses pratiques sont aujourd'hui jugées comme étant à la limite de l'acceptable par ses collègues et sans doute par une partie de ses consommateurs, il est désormais trop tard pour revenir en arrière, car cela aurait pour conséquence de régresser économiquement, de licencier des salariés et de mettre en péril le commerce de sa belle-sœur.

Les usages différenciés des serres dans la pratique du maraîchage biologique renvoient à des parcours sociaux, à des conditions d'installation et à des positions sociales différentes. Si la serre agricole reste un matériel adopté par la majorité des maraîchers, certains agriculteurs préfèrent s'en passer et travailler en plein champ. Sur notre terrain, la norme hétérodoxe d'une production en plein champ, qu'elle corresponde à un idéal éthique (ne pas artificialiser la nature) ou à des aspirations en termes de mode de vie (ne pas « être esclave » de son travail), est le fait d'agriculteurs « néo-ruraux » qui travaillent sur de petites exploitations et ont de fortes aspirations éthiques et politiques qu'ils cherchent à importer sur la scène professionnelle. Mais cette morale productive renforce la dépendance des productions aux cycles saisonniers. Pour qu'elle soit mise en œuvre sans engager la viabilité de l'exploitation, les agriculteurs doivent avoir d'autres cartes à jouer que la seule production agricole, ici l'apport d'un revenu supplémentaire par le travail de l'un des membres du couple à l'extérieur de l'exploitation, que ce soit à titre principal ou en qualité de pluriactif. En l'absence de telles ressources, les agriculteurs sont contraints à un désengagement vis-à-vis de leur idéal de production. À l'opposé de cette morale productive, certains maraîchers choisissent de chauffer leurs serres pour gagner de l'avance sur les saisons.

¹⁸ Le terme de « maintien » est utilisé ici dans le sens indiqué par C. Bessière (2006) : il s'agit à la fois de reproduire l'exploitation et d'améliorer sa position sociale.

Ces agriculteurs sont ceux dont l'exploitation est positionnée en haut de la hiérarchie socioéconomique locale. Le cas d'Éric Olivetti nous permet de saisir les déterminants de cette mise à distance des normes agrobiologiques locales. À la fois ses aspirations individuelles et le patrimoine familial dont il a la charge, font de lui un agriculteur qui se doit de réussir économiquement et de maintenir l'exploitation familiale, quitte à s'écarter des pratiques productives localement admises en agriculture biologique. Des différences assez nettes apparaissent donc dans les pratiques productives des maraîchers biologiques rencontrés. De la même manière, les pratiques commerciales qu'ils mettent en œuvre ne sont pas unifiées, et ce malgré l'apparent consensus (dans l'espace local) sur la nécessité, pour les agriculteurs biologiques, de lutter contre la norme d'« a-saisonnalité » qui règne sur les marchés de détail.

2. La saisonnalité des fruits et légumes sur les marchés de détail

La plupart des occupants des marchés de détail du département des Alpes Maritimes sont ce qu'on appelle des revendeurs, producteurs ou simples commerçants qui ont créé une structure commerciale leur permettant d'achalander leur banc avec de la marchandise achetée au Marché d'Intérêt National (MIN) de la ville de Nice. En s'approvisionnant sur le MIN, les revendeurs introduisent sur le marché de détail des légumes provenant d'origines variées (principalement de la « Grande Provence », d'Espagne et d'Italie) dont les conditions de production sont éloignées des conditions locales (climat plus favorable, culture intensive, coûts de main-d'œuvre moins élevés pour les productions étrangères) et qui sont plus ou moins affranchies des contraintes saisonnières. Ils s'assurent ainsi de proposer à leur clientèle une gamme de produits extrêmement variée à prix relativement stable sur l'ensemble de l'année.

La majorité des agriculteurs enquêtés ressentent durement la concurrence des revendeurs. Au-delà des obstacles que rencontrent les nouveaux entrants sur les marchés pour obtenir l'indispensable autorisation délivrée par les municipalités (qui ont tendance à privilégier les revendeurs, jugés plus assidus et plus attractifs pour les clients), les maraîchers biologiques et plus généralement les producteurs locaux éprouvent des difficultés à acquérir une visibilité commerciale et à *tenir* leur place. Pour parvenir à augmenter le volume de leurs ventes, certains maraîchers biologiques développent des stratégies économiques distinctives, comme l'acquisition d'un label signifiant que les fruits et légumes vendus sont produits sur leur exploitation. C'est le cas de Colette Sorel, 47 ans, maraîchère sur une exploitation familiale depuis 1990 et rencontrée en 2009.

- [Colette] Par contre, le marché de A. [un marché de village situé dans l'arrière-pays d'un centre urbain] je continue toujours, le samedi matin, l'avantage c'est que c'est un très petit marché mais on est un, deux,

trois, quatre producteurs sur ce marché, *vraiment producteurs, des vrais producteurs*. Parce que bon j'ai le label « Bienvenue à la ferme ». *Avant ce label, ça prouvait qu'on était vraiment producteur*. Parce que sur le marché on a ce problème-là, on n'arrivait plus à distinguer le producteur du revendeur.

- Ça vous permettait d'avoir une pancarte ?
- [C] Voilà, bien être repérée, reconnue comme étant producteur. Parce que là, zéro achat-revente. Au niveau de la vente, on aurait droit je crois à 30 % ou 40 % d'achat-revente, mais pour nous ce n'est pas le but du jeu. On a, c'est très bien, on n'a pas, ben les gens vont de leur propre initiative chez le voisin.

Comme le sous-entend Colette, le label qui s'intitulait auparavant « Produits de la ferme » a changé de fonction. Intégré dans un label plus vaste appelé « Bienvenue à la ferme »¹⁹, il a perdu son rôle initial de qualification distinctive des producteurs sur les marchés et ne constitue donc plus un outil mobilisable par les agriculteurs qui cherchent à se démarquer des revendeurs.

Les propos de Colette illustrent par ailleurs de manière exemplaire le jugement négatif que portent la plupart des maraîchers biologiques à l'égard des producteurs qui pratiquent l'achat-revente pour compléter leur banc de légumes. Les producteurs sont légalement autorisés à faire de l'achat-revente dans une certaine proportion sur les marchés. Toutefois, sans jamais aller jusqu'à dénoncer individuellement leurs collègues, les maraîchers biologiques décrivent régulièrement la récurrence de cette pratique, tout en insistant sur le fait qu'eux-mêmes sont de *vrais producteurs*. L'achat-revente constitue d'autant plus un tabou que le localisme est érigé, dans l'espace social local des maraîchers biologiques, en principe central de la vertu écologique des agriculteurs (les produits alimentaires seraient d'autant plus écologiques qu'ils seraient vendus à proximité de leur lieu de production). On peut y voir aussi l'expression d'une critique à l'égard des collègues qui abandonnent leur activité agricole pour se consacrer au commerce.

2.1. Brisier les tabous ?

Compte tenu de la force avec laquelle ce jugement s'impose au sein de l'espace social des maraîchers biologiques, on peut se demander dans quelles conditions certains d'entre eux décident de « franchir la ligne », et de se fournir chez un grossiste pour compléter leur banc de légumes. Le cas d'Antoine Garrido nous permet d'avancer des éléments de réponse. Cet agriculteur est installé depuis 1982 sur une exploitation de 2,5 hectares située en zone de montagne, à 650

¹⁹ Le label « Bienvenue à la ferme » qualifie aujourd'hui les exploitations qui s'engagent à faire de l'accueil et des visites de ferme. Il est géré par les chambres d'agriculture, les services décentralisés de l'Etat et le réseau Bienvenue à la Ferme.

mètres d'altitude. Il commercialise sa production sur deux marchés : l'un des principaux marchés d'une grande ville du littoral, et le marché du village de B. où il réside. Nous le rencontrons une première fois en octobre 2009, il nous a été présenté par d'autres enquêtés comme l'un des agriculteurs biologiques les plus radicaux. Antoine est le fils d'un couple de maraîchers qui s'est converti à la « bio » au début des années 1970. Après avoir obtenu son baccalauréat scientifique, il entre en faculté de médecine, mais échoue à deux reprises au concours. Après quelques années d'indécision professionnelle, il décide de reprendre l'exploitation de ses parents. Il justifie cette décision de la façon suivante :

Parce qu'on était bio, parce que je voyais plein de gens, c'était après 68, on voyait plein de gens qui arrêtaient, des architectes, tout le monde arrêtrait pour s'installer avec quatre chèvres à droite à gauche. J'ai dit mais moi j'ai tout là, pourquoi je ne prends pas la suite ?

Antoine est le seul maraîcher du département qui boycotte la certification européenne et fait labelliser sa production uniquement par la Fédération Nature et Progrès²⁰ : il revendique la primauté de son engagement dans l'agriculture biologique et affirme pouvoir se passer de la légitimité officielle. Sans aucune affiliation partisane, Antoine a été exposé à une socialisation politique ancrée à gauche de l'échiquier politique dans sa jeunesse, notamment *via* sa famille : sa grand-mère était militante au Parti Communiste et sa mère a participé à de nombreuses luttes écologistes dans les années 1970.

À l'occasion d'un second entretien réalisé en juin 2011, Antoine dévoile qu'il s'est mis à pratiquer l'achat-revente depuis deux ans :

- [Antoine] Sur le marché j'ai changé de statut, ce qui m'a permis. . . [mal à l'aise] maintenant j'ai plus de. . . pas de honte, mais bon je l'affiche, j'achète chez Biovert [le principal grossiste en produits biologiques du département] le samedi matin, il me livre ce que je commande le vendredi, et puis je mets sur mes étiquettes l'origine, Italie, c'est tout.
- Ça, vous le faites pourquoi ?
- [A] Pour avoir ce que je n'ai pas. *Cette période-ci, qui est la période la plus creuse de l'année, j'achète davantage. Après en automne, j'achète quasiment rien.* Voilà, maintenant je me sers chez Biovert mais je ne leur vends rien.
- Vous prenez du fruit par exemple ?
- [A] Ben oui, les fruits pendant des années je n'en avais pas. Mes amis, j'ai beaucoup d'amis qui viennent [sur le marché] ils me disent « mais t'es bête, regarde, on est obligés de ne pas venir chez toi, d'aller chez

²⁰ Association ayant porté historiquement le mouvement agrobiologique, mais qui n'a plus aujourd'hui le pouvoir d'attribution du label officiel « agriculture biologique ».

- le voisin, un autre revendeur de produits bio, qui fait la même chose ». J'ai dit bon, je vais le faire moi.
- Avant vous ne le faisiez pas ?
 - [A] Non, je ne l'ai jamais fait ça. Ça fait deux ans que je me suis mis à faire le revendeur. Et bien les gens sont contents. Avant je faisais la technique « j'ai rien, je ne revends pas, je ne vends que ce que j'ai ». Les gens sont rassurés disons, quand je ne vends que ma production, parce qu'ils voulaient être sûrs que ce soit ma production. Mais là je l'affiche clairement donc... voilà c'est clair. »

La gêne qu'éprouve Antoine lorsqu'il évoque ses nouvelles pratiques commerciales révèle bien le caractère transgressif d'un tel acte pour un agriculteur comme lui. Les raisons qui poussent Antoine à passer outre le tabou de l'achat-revente peuvent être mises en parallèle avec les formes de désengagement qui résultent du vieillissement social (Willemez, 2004). Âgé de 56 ans, Antoine a le sentiment d'arriver au bout de sa carrière. Son épouse a déjà pris sa retraite et ne travaille plus avec lui sur l'exploitation. Ses deux filles sont engagées dans des carrières d'employées et ne sont pas intéressées par la reprise de l'exploitation. Préoccupé par les conditions futures de sa retraite, il travaille à la rénovation d'une bâtisse en ruine, en espérant retirer de la location d'un gîte un revenu complémentaire pour ses vieux jours. S'il est depuis longtemps bien implanté sur l'un des plus gros marchés de détail de la région, il éprouve le sentiment que son activité commerciale « stagne » et que c'est pour cette raison que « tous les agriculteurs qu'[il] connaît, et [lui] le premier, font de la revente ». Cette sorte de résignation peut être comprise comme un réajustement de ses aspirations initiales à la nouvelle réalité de sa condition, comme un « travail de deuil » ou de « désinvestissement » (Bourdieu, 1979) vis-à-vis de l'idéal agricole auquel il a toujours cru, et qui est le résultat d'un double processus d'anticipation des difficultés économiques à venir et de perte de ses croyances quant à la vocation sociale et écologique qu'il donnait au métier de maraîcher biologique.

2.2. La production de la qualité sur les étals du marché

Sur les marchés de villages, d'autres pratiques économiques que l'achat-revente peuvent être mises en œuvre par les maraîchers biologiques, pour parvenir à résister à la concurrence des revendeurs de fruits et légumes importés ou produits à contre-saison. À B (un village de 1 500 habitants), en début de saison, alors qu'Antoine Garrido, pour compléter son banc, propose à ses clients des produits achetés à un grossiste, Naïma Rougeron développe une stratégie toute autre. Naïma est maraîchère avec son mari Serge depuis 8 ans, sur un terrain de deux hectares situé en zone de montagne, à 800 mètres d'altitude. Le couple vend sa production sur le marché de détail de B. – le village où ils résident – et de D. – un village voisin – et développe depuis

2010 un système de vente hebdomadaire par paniers, à la demande de certains résidents de leur village. Pour eux, la présence de revendeurs de fruits et légumes sur les marchés ne présente pas une réelle menace.

Extrait du journal de terrain, compte rendu d'observation, avril 2011

Un mardi matin sur le marché de B., il est 10 heures, et je m'installe à côté de Naïma. Le marché est situé sur une place rectangulaire à deux étages : au premier les revendeurs, au rez-de-chaussée les producteurs. Les stands des producteurs sont disposés tout autour de la place du rez-de-chaussée, et au milieu les clients déambulent, s'arrêtent, et discutent. Le stand de Naïma est au centre du marché, au sens propre comme au figuré : la plupart des commerçants passent la saluer, et les conversations se nouent autour de sujets divers touchant à la vie locale. Elle a une voix puissante et un rire communicatif, qui incite aux échanges de plaisanteries. Elle prend à partie les personnes qui passent devant son stand et les « vanne » amicalement.

Les caisses de légumes de Naïma sont déjà presque vides. Il faut dire que la saison débute et que la production des Rougeron est encore maigre. Elle en profite pour expliquer à chacun de ses clients pourquoi il y a aussi peu de légumes. Elle raconte dans les détails où en sont les cultures, pourquoi elle n'a pas encore de courgettes et déjà plus de radis. Je sais aussi qu'elle opère un travail de nettoyage et de tri des légumes très assidu, et il est vrai que ses produits ont de réelles qualités esthétiques. Ses clients piochent dans chacune des variétés de légumes qu'elle propose. La rareté semble créer l'envie.

Certains des clients de Naïma la tutoient et semblent la connaître depuis d'autres espaces sociaux (réseaux de voisinage, de parents d'élèves, de patients d'un même médecin). La clientèle est en partie composée de mamans accompagnées de leurs enfants, sur lesquels les commentaires ou saluts amicaux de Naïma inaugurent souvent des conversations à teneur privée. Il y a aussi beaucoup de personnes âgées et Naïma ne manque pas de les interroger sur leur état de santé.

Au cours de l'entretien qui succède au marché, Naïma m'explique : « Et c'est vrai qu'après je m'explique, et des fois mon mari il me dit mais tu devrais pas t'expliquer comme ça. Mais je lui dis, moi j'ai pas l'impression de me justifier, je dois expliquer aux gens. Il n'y a pas de ça parce

que ça. J'y mets peut-être aussi du sentiment, venir vendre, c'est pareil, si les gens viennent acheter autre chose que des légumes, je vends autre chose que des légumes. »

La mise en scène qu'opère Naïma sur son stand de légumes renvoie le client à toute une série de symboles particulièrement attractifs. La « fraîcheur » que dégagent visuellement ses produits, fruit d'un travail méticuleux de nettoyage et de tri, est « une manière de signifier un rapport direct du produit à la nature » (de La Pradelle, 1996). Cette fraîcheur est d'autant plus tangible qu'une large banderole « Agriculture Biologique » est là pour rappeler que ses légumes sont « sains », et qu'elle ne manque presque jamais de préciser que ses radis ont été cueillis la veille par ses propres soins. La rareté de la marchandise qu'elle propose aux clients est aussi porteuse d'une charge symbolique particulière. « Ce n'est pas l'assemblage compact des produits qui les met en valeur, mais leur relative rareté. Tout vise à évoquer le patient effort qu'il a fallu déployer pour obtenir ces quelques trésors proposés à l'admiration du client » (de La Pradelle, 1996). La forte dépendance de l'activité agricole des Rougeron au cycle saisonnier constitue finalement un atout commercial : le handicap d'une récolte de début de printemps assez maigre est transformé en preuve irréfutable qu'ils ne vendent que ce qu'ils produisent, et il renvoie directement l'imaginaire du client à leurs champs de légumes.

Par ailleurs, les interactions qu'a Naïma avec ses clients ont aussi une efficacité commerciale. On sait que les plaisanteries des forains donnent à la relation d'échange une forme propre au marché, en rupture avec les relations ordinaires. En « bousculant » les clients, le commerçant signifie que chacun est logé à la même enseigne (de La Pradelle, 1996), que la transaction marchande met entre parenthèses les relations sociales habituelles (Weber, 2000). Dans le même temps, lorsqu'elle s'enquiert de la bonne santé d'une vieille dame ou de celle des enfants, Naïma installe la transaction dans un registre plus personnel. En jouant la familiarité, elle fait aussi de son étal de légumes le centre de la sociabilité du marché. Cette situation est rendue possible par le fait que les Rougeron ont mis en place une stratégie économique qui repose sur une division familiale du travail bien tranchée : Naïma gère l'ensemble des ventes, tandis que Serge s'occupe d'une grande part du travail de production. Cette stratégie s'avère payante dans la mesure où Naïma est celle qui dispose des meilleures ressources pour réaliser ce travail commercial. Autrefois vendeuse et aujourd'hui agricultrice et mère de famille, elle mobilise dans cette production ses compétences (Naïma a travaillé plusieurs années comme vendeuse dans des petits commerces, puis comme responsable d'un rayon de fruits et légumes dans un supermarché) et son réseau social du quotidien (les voisins, les parents d'élèves). Cette maraîchère fait donc du respect de la saisonnalité un atout commercial et s'assure, par un travail de redéfinition des catégories de perception (Garcia-Parpet, 2009) de ce que sont les « bons légumes » et par toute une série de techniques rituelles d'encadrement de la transaction (Weber, 2000), de repartir le camion vide. Dans une telle configuration, la fidélité

des clients est telle que les revendeurs n'ont plus que le rôle de fournisseur complémentaire.

Il n'est pas certain que l'exploitation des Rougeron soit plus performante économiquement que celle d'Antoine Garrido. Le contraire est même plus vraisemblable, dans la mesure où ce dernier dispose d'une bonne place sur un très gros marché. Ce qui les distingue en revanche, c'est la perception qu'ils ont de leur propre trajectoire sociale. Antoine Garrido a beau être fils de maraîchers, c'est au métier de médecin qu'il rêvait lorsqu'il était plus jeune. Plusieurs de ses camarades de classe ont connu une forte ascension sociale, et lui-même semble toujours un peu regretter d'avoir choisi le métier d'agriculteur, et trouver que son métier est de plus en plus difficile. À l'inverse, Naïma a le sentiment d'avoir réussi sa vie : fille d'ouvriers de la métallurgie ayant grandi dans une cité ouvrière, elle a aujourd'hui le statut d'agricultrice indépendante et propriétaire, et vit dans un environnement qu'elle affectionne particulièrement (la montagne). Lorsqu'on l'interroge sur la santé économique de son exploitation, Naïma ne cesse de répéter qu'elle et son mari ont beaucoup de chance car leur exploitation « fonctionne très bien », et que leurs besoins en termes de consommation sont assez limités et largement couverts par leur activité professionnelle. C'est peut-être aussi dans ces perceptions opposées que se trouve la clé de l'engagement moral différencié de ces agriculteurs vis-à-vis de la saisonnalité des productions.

Conclusion

Peut-on établir un lien entre normes de production et normes de commercialisation ? Même si des pistes se dégagent de cette analyse²¹, l'hypothèse d'une interdépendance entre les différentes pratiques de travail, qui ferait émerger des logiques d'action idéal-typiques des maraîchers biologiques, reste à être étudiée de manière fine en intégrant d'autres types de pratiques.

L'engagement des maraîchers à cultiver selon des méthodes de production biologique a une influence déterminante mais non mécanique, sur leur manière de composer avec la saisonnalité de leur activité. Dans cet article, nous avons d'abord cherché à expliquer la variation des normes productives

²¹ Pour les cas étudiés ici, on observe que les agriculteurs qui valorisent fortement la culture en plein champ sont aussi attentifs au fait de ne vendre que ce qu'ils produisent. En revanche, les producteurs qui sont équipés en serres ne sont pas tous de potentiels acheteurs-revendeurs, notamment ceux qui vivent et commercialisent en zone de montagne n'ont pas intérêt à faire plusieurs heures de route pour s'approvisionner chez un grossiste. En revanche, des pratiques d'achat-revente entre pairs existent, mais elles ne sont pas forcément mal jugées, dans la mesure où ce qui importe c'est de faire vivre l'agriculture locale au détriment des importations. Inversement, les maraîchers qui pratiquent l'achat-revente sont des maraîchers qui travaillent sous serre, et Éric Olivetti, le maraîcher qui chauffe ses serres, est aussi un agriculteur qui pratique occasionnellement l'achat-revente.

d'une exploitation à l'autre, en nous intéressant simultanément aux propriétés sociales et au parcours d'installation des agriculteurs. Deux usages différenciés des serres ont été mis en évidence, qui constituent les deux pôles extrêmes, à l'échelle locale, du champ des pratiques possibles. La norme hétérodoxe d'une production en plein champ, qu'elle corresponde à un idéal éthique (ne pas artificialiser la nature) ou à des aspirations en termes de mode de vie (ne pas « être esclave » de son travail), est le fait d'agriculteurs « néo-ruraux » qui travaillent sur de petites exploitations et ont de fortes aspirations éthiques et politiques (du fait d'appartenances sociales multiples) qu'ils cherchent à importer sur la scène professionnelle. À l'opposé de cette morale productive, les maraîchers qui choisissent de chauffer leurs serres pour gagner de l'avance sur les saisons sont ceux qui ont repris une exploitation familiale, et dont l'adhésion à l'agrobiologie s'articule avec des aspirations à la performance et au développement économique de l'entreprise familiale.

Ensuite, nous avons montré que les morales professionnelles pouvaient évoluer au cours d'un même parcours. Les cas étudiés nous ont permis d'observer des processus de désengagement moral, et d'en saisir les logiques sociales. Dans le cas du couple Faure, ce sont les conditions objectives de vie qui déterminent les petits arrangements avec la norme idéale (installation de serres de plus en plus grandes, abandon des préparations biodynamiques). Dans le cas d'Antoine Garrido, c'est davantage la perception subjective négative de sa propre trajectoire sociale, et une forme de vieillissement social, de désillusion politique, qui le poussent à revendre des légumes sur le marché. Toutes choses égales par ailleurs, c'est la mise en œuvre de stratégies commerciales spécifiques (mise en scène de l'étal de marché, personnalisation apparente de la transaction) qui passe par l'activation de capitaux individuels acquis en dehors de l'exploitation agricole, qui apparaît comme la condition sociale principale d'un engagement moral des maraîchers biologiques.

Ces agriculteurs sont pris dans des contradictions entre les normes morales et politiques auxquelles ils aspirent et les contraintes socio-économiques qui s'imposent à eux. À travers les cas étudiés, est mise en lumière la « force de l'économie », à la fois comme *ethos* entrepreneurial, comme devoir de maintien d'un patrimoine familial ou comme engrenage marchand, sur les formes que prend l'engagement agrobiologique. Cette conclusion conduit à nuancer la thèse selon laquelle l'institutionnalisation de l'agriculture biologique « serait avant tout le fait du remplacement d'une génération qui promeut un bio plus radical par une génération qui met en avant un bio plus consensuel » (Van Dam *et al.*, 2011). Le terrain étudié met en évidence l'existence d'un spectre de positions de compromis plus ou moins marqué vis-à-vis des normes de saisonnalité, et non une opposition franche entre radicalité et compromission. Les normes professionnelles des maraîchers biologiques se saisissent ainsi à l'intersection d'une analyse de leur parcours individuel, des rapports familiaux de production et des conditions socio-économiques dans lesquelles ils exercent leur métier.

Bibliographie

- Barthez A. (1982) *Famille, travail et agriculture*, Paris, Economica, 192 p.
- Bessière C. (2004) « Vaut mieux qu'elle travaille à l'extérieur ! ». Enjeux du travail salarié des femmes d'agriculteurs dans les exploitations familiales, *Cahiers du genre* 37(2), 93-114.
- Bessière C. (2006) *Maintenir une entreprise familiale. Enquête sur les exploitations viticoles de la région délimitée Cognac*, Thèse de doctorat en sociologie, Université Paris V, René Descartes.
- Bourdieu P. (1979) *La distinction : critique sociale du jugement*, Paris, Les éditions de minuit, coll. « Le sens commun », 670 p.
- Bressoud F., Navarette M. et Mazollier C. (2009) Le maraîchage et la production de légumes biologiques : ajuster la production et la commercialisation, in : *Transitions vers l'agriculture biologique. Pratiques et accompagnements pour des systèmes innovants*, Bellon S., Lamine C. (éds), Dijon, Quae-Educagri, 75-101.
- Bruneau I. (2006) *La Confédération Paysanne. S'engager à « juste » distance*, Thèse de doctorat en science politique, Université Paris X, Nanterre.
- Buck D., Getz C. and Guthman J. (1997) From farm to table: the organic vegetable commodity chain of northern California, *Sociologia Ruralis*, 37(1), 3-20.
- Darré J.-P. (1996) *L'invention des pratiques dans l'agriculture. Vulgarisation et production locale de connaissance*, Paris, Karthala, 194 p.
- de La Pradelle M. (1996) *Les vendredis de Carpentras. Faire son marché en Provence ou ailleurs*, Paris, Fayard, 372 p.
- Durkheim E. (2004[1893]) Détermination du fait moral, in : *Sociologie et Philosophie*, Paris, PUF, « Quadrige », 49-90.
- Garcia-Parpet M.-F. (2000) Dispositions économiques et stratégies de reconversion. L'exemple de la nouvelle viticulture, *Ruralia* 7, 129-157.
- Garcia-Parpet M.-F. (2009) *Le marché de l'excellence. Les grands crus à l'épreuve de la mondialisation*, Paris, Seuil, 266 p.
- Giraud C., Rémy J. (2008) Le choix des conjoints en agriculture, *Revue d'Etudes en Agriculture et Environnement*, 88(3), 21-46.
- Leroux B. (2011) *Les agriculteurs biologiques et l'alternative : contribution à l'anthropologie politique d'un monde paysan en devenir*, Thèse de doctorat en sociologie, EHESS.
- Martin J.-P. (2005) *Histoire de la nouvelle gauche paysanne. Des contestations des années 1960 à la Confédération paysanne*, Paris, La Découverte, 312 p.

- Rémy J. (1989) De la glèbe au substrat : agriculteurs biologiques et maraîchers hors-sol, *in : Du rural à l'environnement. La question de la nature aujourd'hui*, Mathieu N., Jollivet M. (éds), Paris, L'Harmattan, 123-130.
- Van Dam D., Nizet J. et Streith M. (2011) Vers une institutionnalisation de l'agriculture bio ? Étude de deux manifestations promotionnelles en Alsace, *VertigO - la revue électronique en sciences de l'environnement* [En ligne], 11(1).
- Vatin F. (1996) *Le lait et la raison marchande. Essais de sociologie économique*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 205 p.
- Weber F. (2000) Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles. Une ethnographie économique après le Grand Partage, *Genèses*, 41(4), 85-107.
- Willemez L. (2004) *Perseverare Diabolicum* : l'engagement militant à l'épreuve du vieillissement social, *Lien social et Politiques* 51, 71-82.