

Les fermes en circuits courts alimentaires au Québec : état des lieux, perspectives et défis

Patrick Mundler

Volume 32, numéro 1, 2023

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1099967ar>

DOI : <https://doi.org/10.1522/revueot.v32n1.1550>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Université du Québec à Chicoutimi

ISSN

1493-8871 (imprimé)

2564-2189 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Mundler, P. (2023). Les fermes en circuits courts alimentaires au Québec : état des lieux, perspectives et défis. *Revue Organisations & territoires*, 32(1), 6–31. <https://doi.org/10.1522/revueot.v32n1.1550>

Résumé de l'article

Les circuits courts alimentaires suscitent un grand intérêt parce qu'ils mettent en lumière une agriculture moins industrielle, ancrée dans ses territoires et nourrissant sa communauté. Dans cet état des lieux, nous nous intéressons à leur poids économique, social et spatial dans le Québec d'aujourd'hui. Représentant encore une part marginale de l'offre et de la demande alimentaires, les fermes en circuits courts jouent pourtant un rôle qui se renforce dans l'établissement de la relève agricole. Contrairement à ce que l'on pourrait intuitivement penser, ces fermes ne sont pas seulement concentrées dans les espaces périurbains, mais se déploient dans toutes les régions du Québec, contribuant même de façon significative à la renaissance de l'agriculture dans les régions dites éloignées. Pour autant, faire vivre ces fermes est un combat quotidien. Souvent vues comme fer de lance de la transition socio-écologique de l'agriculture, ces fermes ont à relever de nombreux défis pour offrir une option plus complète. Ces défis ne sont pas seulement ceux des agriculteurs et agricultrices qui choisissent cette voie. Ils sont ceux des consommateurs, des collectivités et de l'État qui, chacun à leur manière, peuvent accompagner leur développement.

© Patrick Mundler, 2023



Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

<https://www.erudit.org/fr/>

Dossier spécial

Les fermes en circuits courts alimentaires au Québec : état des lieux, perspectives et défis

Patrick Mundler^aDOI : <https://doi.org/10.1522/revueot.v32n1.1550>

RÉSUMÉ. Les circuits courts alimentaires suscitent un grand intérêt parce qu'ils mettent en lumière une agriculture moins industrielle, ancrée dans ses territoires et nourrissant sa communauté. Dans cet état des lieux, nous nous intéressons à leur poids économique, social et spatial dans le Québec d'aujourd'hui. Représentant encore une part marginale de l'offre et de la demande alimentaires, les fermes en circuits courts jouent pourtant un rôle qui se renforce dans l'établissement de la relève agricole. Contrairement à ce que l'on pourrait intuitivement penser, ces fermes ne sont pas seulement concentrées dans les espaces périurbains, mais se déploient dans toutes les régions du Québec, contribuant même de façon significative à la renaissance de l'agriculture dans les régions dites éloignées. Pour autant, faire vivre ces fermes est un combat quotidien. Souvent vues comme fer de lance de la transition socioécologique de l'agriculture, ces fermes ont à relever de nombreux défis pour offrir une option plus complète. Ces défis ne sont pas seulement ceux des agriculteurs et agricultrices qui choisissent cette voie. Ils sont ceux des consommateurs, des collectivités et de l'État qui, chacun à leur manière, peuvent accompagner leur développement.

Mots-clés : Circuits courts alimentaires, vente directe, vente indirecte, systèmes alimentaires locaux, Québec

ABSTRACT. Short food supply chains are of great interest because they highlight the emergence of an agricultural system that is less industrial, is geographically embedded, and provides food for local communities. In this article, we examine the economic, social, and spatial importance of such supply chains in Quebec today. While still representing a small share of the total food supply and demand, short food supply chains, nevertheless, play an important role in establishing new farmers. Contrary to expectations, farms that market through these channels are not only found in peri-urban areas, but are spread across all regions of Quebec and have even contributed significantly to the re-emergence of agriculture in so-called remote regions. However, keeping such farms afloat is a daily struggle. Although viewed as instrumental in spearheading the socioecological transition in agriculture, farms within short food supply chains continue to face many challenges that limit their ability to offer practical alternatives to consumers. Overcoming these challenges is not only the responsibility of farmers who choose this marketing path. Consumers, communities, and the State, each in their way, can do their part to support the development of such farms.

Keywords: Short food supply chains, Direct marketing, Intermediated food channels, Local food systems, Québec

Introduction

Au Québec, comme dans de nombreux pays, diverses initiatives visant à rapprocher producteurs agricoles et consommateurs se sont développées depuis quelques années (Mundler et Laughrea, 2016). Ces initiatives s'inscrivent dans un ensemble

plus large visant à rompre avec certaines des logiques du système alimentaire industrialisé et globalisé. L'ambition de celles et ceux qui les mettent en œuvre est de reconnecter l'agriculteur et le consommateur, l'agriculture et le territoire, le consommateur et ce qu'il mange (Lyson, 2004; Wiskerke, 2009).

^a Professeur titulaire, Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation, Département d'économie agroalimentaire et des sciences de la consommation, Université Laval

Au fond, ces initiatives cherchent à réduire les distances créées par le système alimentaire mondialisé : distances géographiques d'abord avec le projet de reterritorialiser l'alimentation (Selfa et Qazi, 2005), distances relationnelles ensuite avec la diminution du nombre d'intermédiaires entre consommateurs et producteurs (Prigent-Simonin et collab., 2012), distances cognitives enfin en industrialisant moins les procès de production, en cuisinant des produits bruts, en reliant le temps et l'espace avec des produits locaux et de saison (Hendrickson et Heffernan, 2002).

Deux expressions sont employées dans la littérature pour les qualifier : *circuits courts alimentaires* et *circuits alimentaires de proximité*.

Les circuits courts

Les premiers sont définis exclusivement par la distance relationnelle entre le producteur et le consommateur. En d'autres termes, ils comprennent des circuits ne comportant aucun intermédiaire entre l'agriculteur et le consommateur (on parle alors de vente directe) et des circuits comportant au plus un intermédiaire (on parle alors de vente indirecte). Dans le cas de la vente directe, on trouve les kiosques à la ferme, les systèmes de paniers, les ventes dans les marchés publics, etc. Dans le cas de la vente indirecte, on trouve les ventes dans un marché virtuel, à un restaurateur, à une épicerie sans autre intermédiaire, etc. Cette définition est couramment retenue par les pouvoirs publics, tant en Europe qu'en Amérique du Nord (Kneafsey et collab., 2013; Dimitri et Gardner, 2019).

Les circuits de proximité

Les seconds, élargissent la perspective en prenant en compte la dimension spatiale : ces circuits contribuent à la consommation de produits locaux dans des échelles géographiques variables selon les régions ou les pays. Ils traitent aussi différemment la question des intermédiaires en prenant acte du fait qu'en réalité, plusieurs acteurs peuvent intervenir entre un producteur et un consommateur, sans pour autant que se perde le caractère très local du circuit et la relation de

proximité entre les producteurs et les consommateurs (Mundler, 2022; Praly et collab., 2014). Pensons par exemple aux bouchers qui interviennent pour la transformation des produits d'élevage et dont le savoir-faire est déterminant sur la qualité de ce qui parvient au consommateur. Dans l'ensemble, la littérature accorde de plus en plus de place à l'analyse de ces circuits de vente indirecte, qui sont un moyen puissant d'appui à la reterritorialisation de l'alimentation, du fait du professionnalisme et des services rendus par divers intermédiaires locaux (Feenstra et collab., 2019; Trivette, 2019).

Dans les faits, circuits courts et circuits de proximité se recoupent en grande partie, la plupart des fermes en circuits courts vendant d'abord localement. De nombreux bénéfices économiques, sociaux et environnementaux leur sont attribués. Ces circuits sont vus comme ayant le potentiel de corriger en partie les diverses externalités négatives attribuées au système alimentaire industriel. Ils suscitent l'intérêt des pouvoirs publics, qui voient en eux une solution permettant de reconnecter l'agriculture à ses territoires (Mundler et Laughrea, 2016). Une abondante recherche leur est consacrée et, depuis quelques années, diverses synthèses de la littérature (Malak-Rawlikowska et collab., 2019; Vittersø et collab., 2019; Warsaw et collab., 2021) montrent les apports de ces circuits à la durabilité des systèmes alimentaires.

Ils véhiculent aussi une image très positive auprès du public et des médias, à tel point que leurs attributs réels ou symboliques sont aujourd'hui récupérés par le système industriel dans son marketing (Van der Ploeg, 2021). Pourtant, de nombreuses recherches soulignent que les difficultés et les défis que rencontrent les fermes s'inscrivant dans ces circuits sont bien réels (Hinrichs, 2000; Galt, 2013; Biewener, 2016; Mundler et Jean-Gagnon, 2020), et force est de constater que ces modes de commercialisation sont parfois regardés avec un peu de condescendance, les « vraies affaires » se passant ailleurs. Il ne s'agit en conséquence ni de les idéaliser, ni de les stigmatiser, mais d'examiner leur apport au système alimentaire et au développement des territoires avec rigueur et sans parti-pris.

L'objectif de cet article est d'essayer de rendre compte de la place qu'occupent aujourd'hui ces circuits dans le système alimentaire québécois et d'analyser les défis qu'ils rencontrent dans leur développement. Les données présentées proviennent des statistiques disponibles, mais aussi de recherches antérieures et de l'observation attentive des systèmes alimentaires alternatifs québécois, réalisée par l'auteur depuis plus de 10 ans. Nous traiterons principalement des circuits courts, et parfois seulement de la vente directe, puisque,

comme nous le verrons, seule la vente directe est aujourd'hui recensée par Statistique Canada.

1. Les circuits courts dans les fermes québécoises

Depuis 2016, Statistique Canada publie quelques données relatives à la vente directe. La figure 1 présente les données concernant le nombre de fermes québécoises déclarant vendre tout ou partie de leur production en vente directe.

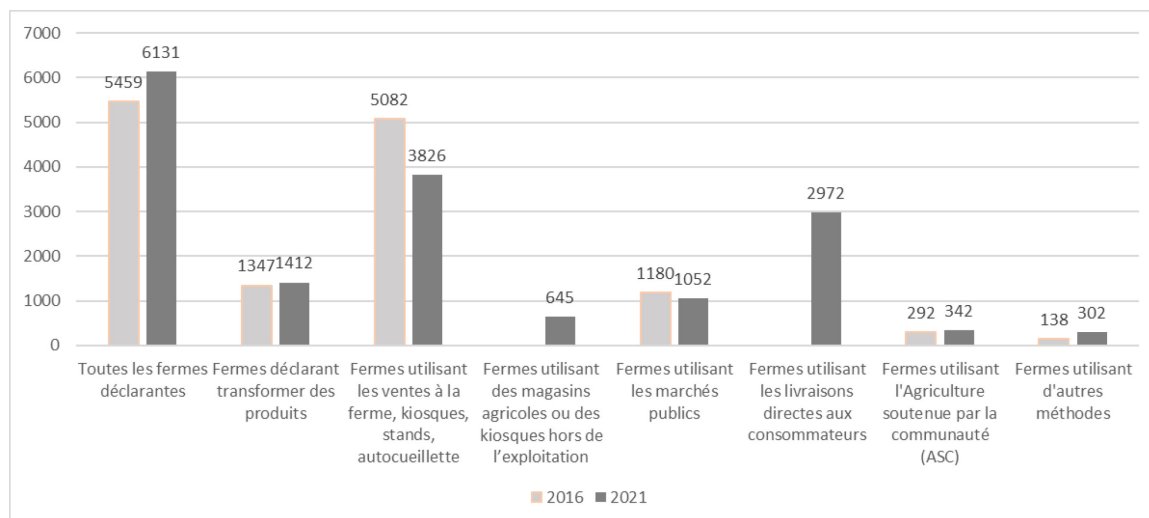


Figure 1 – Nombre de fermes utilisant la vente directe au Québec (2016 et 2021)

Sources : Statistique Canada (2017), tableau 32-10-0447-01; Statistique Canada (2022), tableau 32-10-0242-01

Plusieurs informations sont intéressantes dans cette figure. Tout d'abord, entre le *Recensement de l'agriculture* de 2016 et celui de 2021, le nombre de fermes déclarant utiliser la vente directe a augmenté de 672. En proportion des fermes québécoises, les fermes pratiquant la vente directe représentent maintenant 20,9 % des fermes (contre 18,9 en 2016). Les enquêtes ayant été réalisées au cours de l'année 2021, il est possible que ce résultat soit teinté par la situation pandémique liée à la COVID-19 et par l'accroissement de la demande en produits locaux souligné par divers observateurs (Nemes et collab., 2021; Thilmann et collab., 2021). Avec 20,9 % de fermes utilisant la vente directe, le Québec se situe sensiblement au-dessus de la moyenne canadienne

(13,7 %). On remarque ensuite que la vente à la ferme, que ce soit en kiosque ou sous forme d'autocueillette, concerne une forte proportion des entreprises. La baisse constatée en 2021 n'est sans doute qu'apparente puisque, cette année-là, Statistique Canada (2022) a ajouté deux modalités de vente (kiosques hors ferme et livraisons directes aux consommateurs), auparavant contenues dans la même catégorie. Il est néanmoins très intéressant de constater que près de la moitié des fermes assurent une livraison directement à leur clientèle. Enfin, soulignons le poids important de l'acériculture dans ce portrait : 30,3 % des fermes déclarant pratiquer de la vente directe étaient des fermes acéricoles.

Toutefois, ces chiffres associent des fermes dont le revenu brut total dépend totalement de la vente directe et d'autres qui ne font que vendre quelques poulets ou un sac de pommes de terre à leurs voisins et pour lesquelles la part dans le revenu total est négligeable. Bermond et ses collègues (2019) considèrent le seuil de 50 % des ventes réalisées en circuits courts comme un des indicateurs possibles de la transition des fermes vers des systèmes plus durables.

Jusqu'en 2021, il était impossible de mesurer cette part de la vente directe dans les fermes canadiennes puisque la question n'était pas posée dans le recensement. Dans une enquête à l'échelle

nationale à laquelle ont répondu 904 fermes provenant de toutes les provinces (Azima et Mundler, 2020), 84,5 % des fermes répondantes dépassaient ce seuil de 50 % et 72,2 % dépassaient même le seuil de 75 %. Mais, ces chiffres ont été donnés par des fermes dont le système est organisé autour des circuits courts; ils incluent de la vente indirecte et ne peuvent donc être extrapolés à l'ensemble des fermes canadiennes utilisant des circuits courts.

En 2021, la question a été posée pour la première fois dans le *Recensement de l'agriculture* canadien. La figure 2 présente les résultats obtenus.

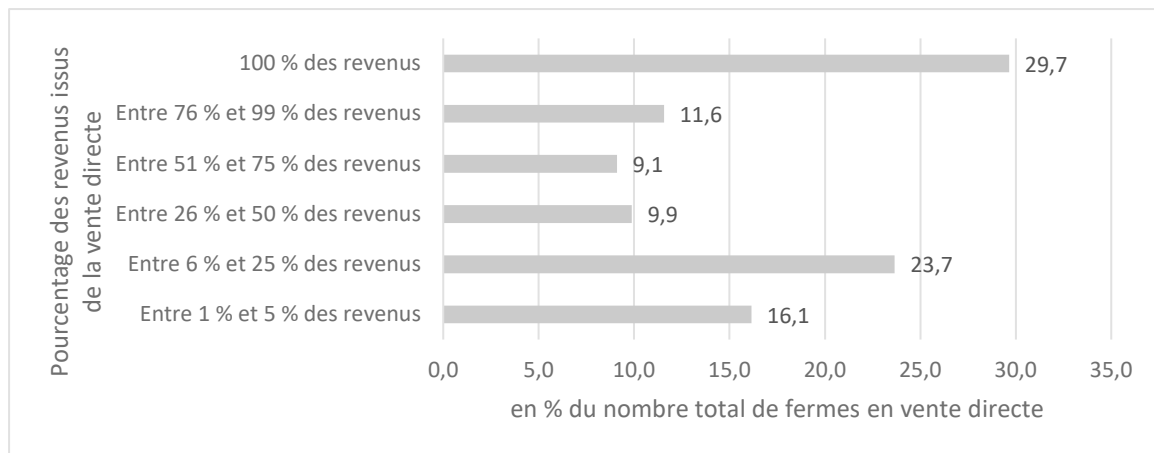


Figure 2 – Distribution (en %) des exploitations québécoises en vente directe selon le pourcentage du total des revenus en vente directe (2021)

Source : Statistique Canada (2022), tableau 32-10-0242-0

Ces données montrent que la population des fermes québécoises en vente directe se divise en deux moitiés presque égales entre celles dont les revenus provenant de la vente directe représentent 50 % et plus de leurs revenus totaux et celles pour lesquelles cela représente moins de 50 %. La part des fermes pour lesquelles la vente directe représente plus de 76 % des revenus totaux est de 41,3 %, soit tout de même plus de 2500 fermes. Compte tenu de l'importance de la vente directe, ces fermes sont organisées autour de leur commercialisation, ce qui a d'importants impacts sur les stratégies de production et sur l'organisation du travail (Mundler et Jean-Gagnon, 2020). À

l'inverse, il y a 39,8 % des fermes pour lesquelles les revenus issus de la vente directe représentent moins de 25 % des revenus totaux. Ces fermes sont probablement davantage insérées dans des circuits longs et la vente directe a moins d'impacts sur leurs stratégies et leur organisation.

Il faut toutefois souligner que ces données ne concernent que la vente directe. Rappelons que le terme *circuits courts* comprend aussi des ventes passant par un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur : restaurateur, épicerie, marché virtuel, etc. Il est impossible de connaître la part de ces ventes. Dans notre enquête au Canada mentionnée ci-dessus (Azima et Mundler, 2020),

la vente indirecte représentait 20 % des ventes en circuits courts de notre échantillon. Aux États-Unis, les données du *U.S. Department of Agriculture* analysées par Low et ses collègues (2015) montrent que 30 % des fermes en circuits courts utilisent des circuits de vente indirecte et cette proportion serait en augmentation constante (O'Hara et Benson, 2019). Le volume total de la vente indirecte est même devenu supérieur à la vente directe, du fait notamment de l'implantation de diverses plateformes (*food hubs*) venant en appui à la commercialisation des produits des fermes (Dimitri et Gardner, 2019).

Cette évolution reflète aussi la place croissante occupée dans les circuits courts par des fermes de taille moyenne, appelées aussi « fermes du milieu » (*midsized farms*; Lev et Stevenson, 2011), à la fois trop petites pour vendre leurs produits dans des circuits longs et trop grandes pour vendre la totalité de leur production en vente directe. Tout cela témoigne d'évolutions en train de se produire et qui vont inmanquablement entraîner des conséquences sur le monde des circuits courts québécois.

2. La répartition de la vente directe dans les territoires agricoles du Québec

La proximité géographique d'un important bassin de population est souvent décrite comme un atout pour le développement d'une agriculture misant sur la commercialisation en circuits courts (O'Hara et Lin, 2020). En effet, de nombreuses recherches (Bimbo et collab., 2020; Cicatiello, 2020; Hinrichs, 2000; Stewart et Dong, 2018) montrent que les consommateurs s'approvisionnant dans ces circuits présentent fréquemment des caractéristiques communes : jeunes familles urbaines, éduquées et plutôt aisées, sensibles à leur santé et à la qualité des produits, et préoccupées par la préservation de l'environnement. *À contrario*, commercialiser en circuits courts hors des villes présente des défis, comme le montrent les stratégies déployées par les agriculteurs se situant en milieu rural pour compenser la faible densité de population dans leur proximité (Kemkes et Akerman, 2019).

Aussi, il est intéressant d'observer sur le plan spatial comment se répartissent les fermes québécoises commercialisant en circuits courts. Sont-elles concentrées autour des villes? À partir des données du *Recensement de l'agriculture* utilisées dans la précédente section, la figure 3 présente, par subdivision de recensement unifiée (SRU), le nombre de fermes commercialisant en vente directe.

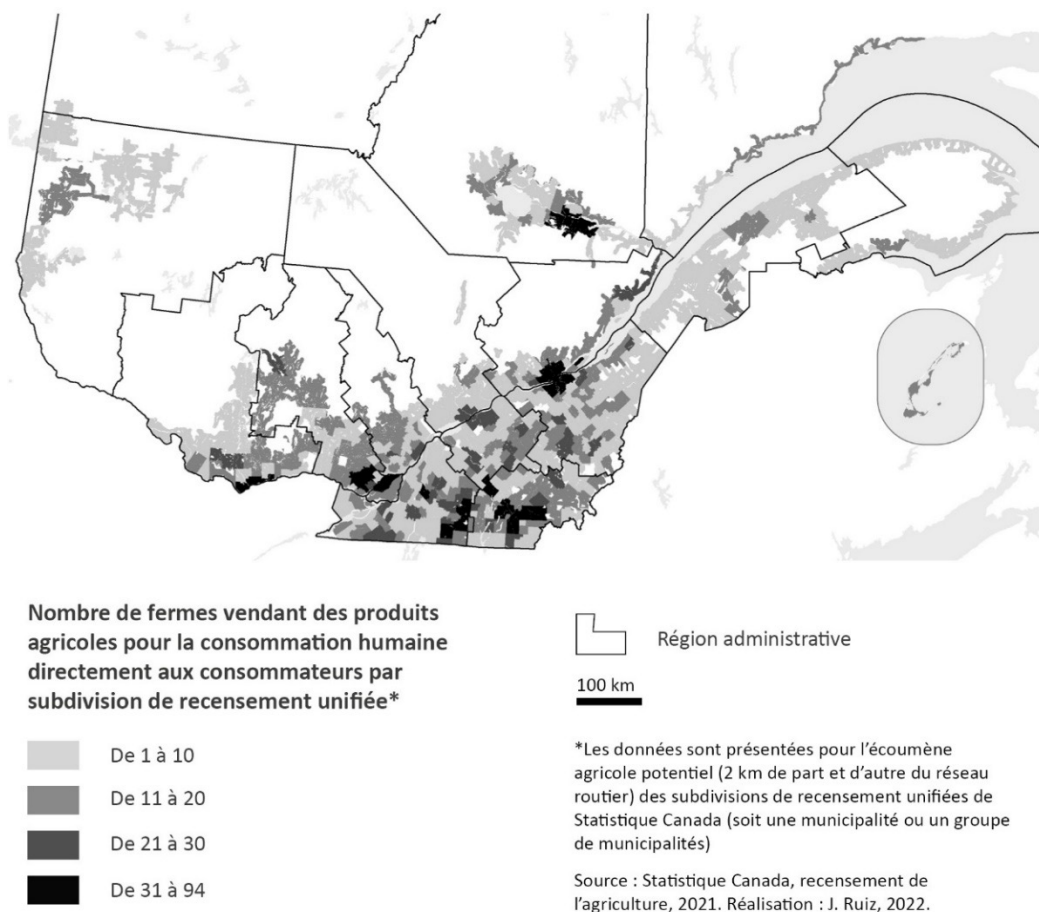


Figure 3 – Nombre de fermes déclarant faire de la vente directe par subdivision de recensement unifiée (2021)

Comme on peut le constater, des pôles de densité plus forte de fermes en vente directe apparaissent autour des villes les plus importantes, soit Montréal, Québec, Ottawa, Gatineau, Sherbrooke, Trois-Rivières et Saguenay. Toutefois, on peut constater

aussi que des fermes utilisent de la vente directe dans toutes les régions du Québec. D'ailleurs, le portrait se précise lorsqu'on s'intéresse à la proportion de fermes qui commercialisent en vente directe (voir figure 4).

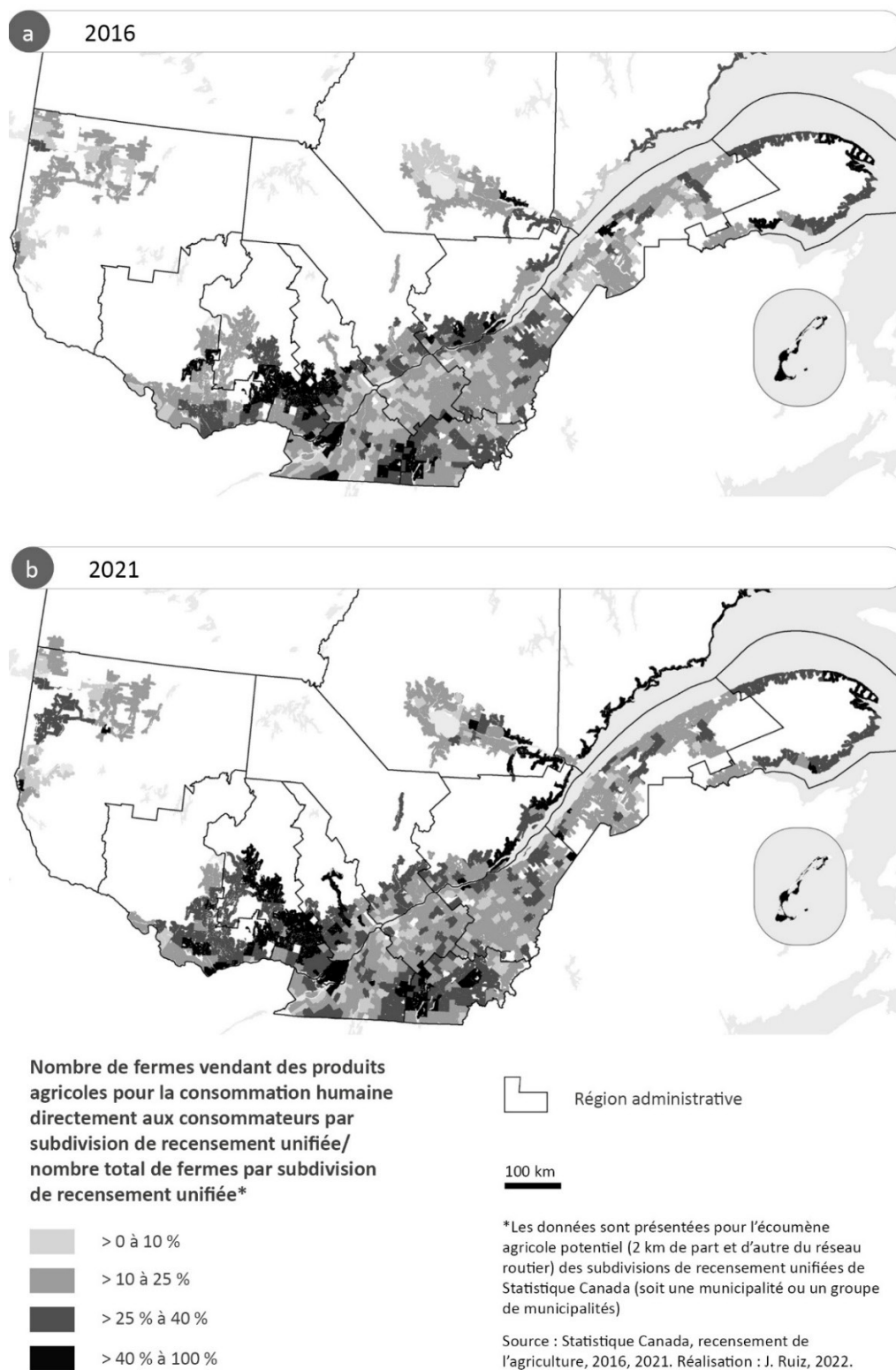


Figure 4 – Proportion (en %) de fermes commercialisant en vente directe (2016 et 2021)

Si les pôles périurbains déjà repérés à la figure 3 sont toujours présents, on constate aussi qu'en proportion, les fermes pratiquant la vente directe sont très présentes dans des territoires plus marqués par la déprise agricole : l'Outaouais, les Laurentides, l'Estrie, le Bas-Saint-Laurent, la Gaspésie et même la Côte-Nord. Certes, leur nombre est moins important que dans les territoires périurbains, mais, en proportion, l'agriculture qui se pratique dans ces régions mise beaucoup sur les circuits courts. On peut avancer différentes raisons pour expliquer cela.

Pour certaines régions (l'Estrie, les Laurentides et Charlevoix), ces territoires connaissent une évolution sociodémographique, souvent qualifiée d'embourgeoisement (*gentrification*; Guimond et Simard, 2010), qui tout à la fois offre des débouchés à des produits de qualité à valeur ajoutée, mais entraîne aussi une compétition pour l'accès à de petites terres et leurs bâtiments entre de jeunes agriculteurs et agricultrices ayant un projet d'établissement et ces nouveaux habitants permanents ou temporaires disposant de ressources supérieures.

Pour d'autres régions (l'Abitibi-Témiscamingue, le Saguenay, la Gaspésie et la Côte-Nord) se mêlent des projets de vie et la possibilité d'avoir accès à un foncier nettement moins coûteux que dans les régions centrales¹. On constate ainsi qu'existe depuis quelques années au Québec un volume significatif d'établissements que Parent et ses collègues (2004) qualifient d'agriculteurs « hors cadre familial » ou encore qu'Hermesse et ses collègues (2020) qualifient de « nimaculteurs » (mis pour « non issus du monde agricole »). Ces nouveaux agriculteurs, qui ne disposent au départ ni des capitaux leur permettant d'acheter un foncier coûteux, ni des avantages liés à une reprise dans un cadre familial, s'établissent souvent sur de petites surfaces et choisissent de donner de la valeur ajoutée à leur production en la commercialisant directement aux consommateurs. L'accroissement du

nombre de fermes dans certaines régions périphériques du Québec est directement lié à l'augmentation de cette population. Nous reviendrons sur ce point dans la quatrième section.

Le rôle des villes apparaît néanmoins aussi sur la carte de la figure 3 puisque, dans leur périphérie directe, les fermes commercialisant en circuits courts y sont proportionnellement nombreuses. On y trouve notamment des zones de production fruitière (pomme, fraise, etc.) et de maraîchage qui vendent en circuits courts depuis très longtemps. Dans ce cas, cela témoigne moins d'une relève extérieure à l'agriculture que de la poursuite d'activités plus anciennes et traditionnellement bien implantées autour des villes. D'ailleurs, on constate qu'entre 2016 et 2021, certaines de ces fermes disparaissent, comme en témoigne par exemple, le léger recul autour de Québec. Les régions traditionnellement tournées vers la vente directe sur des marchés urbains perdent du poids, par rapport aux régions périphériques qui voient arriver de nouvelles fermes. Cela vient probablement du prix du foncier et de l'immobilier, qui rend ces fermes moins facilement transmissibles hors du cadre familial.

Enfin, nous avons vu dans la section 1 que les fermes se répartissent en deux moitiés : des fermes pour lesquelles la vente directe est majoritaire (+50 % du revenu brut total) et d'autres pour lesquelles elle est plus secondaire. Dans la figure 5, nous nous intéressons à la répartition spatiale des fermes dont les produits dépendent à plus de 50 % de la vente directe. L'examen de cette carte confirme de façon frappante cette double dynamique à la fois périurbaine et périphérique. C'est dans le pourtour des villes et dans les régions périphériques que les fermes dépendant de la vente directe sont en proportion les plus nombreuses. À contrario, un large territoire composé des basses-terres du Saint-Laurent et du bassin de la rivière Chaudière se distingue par le faible poids des fermes orientées vers la vente directe.

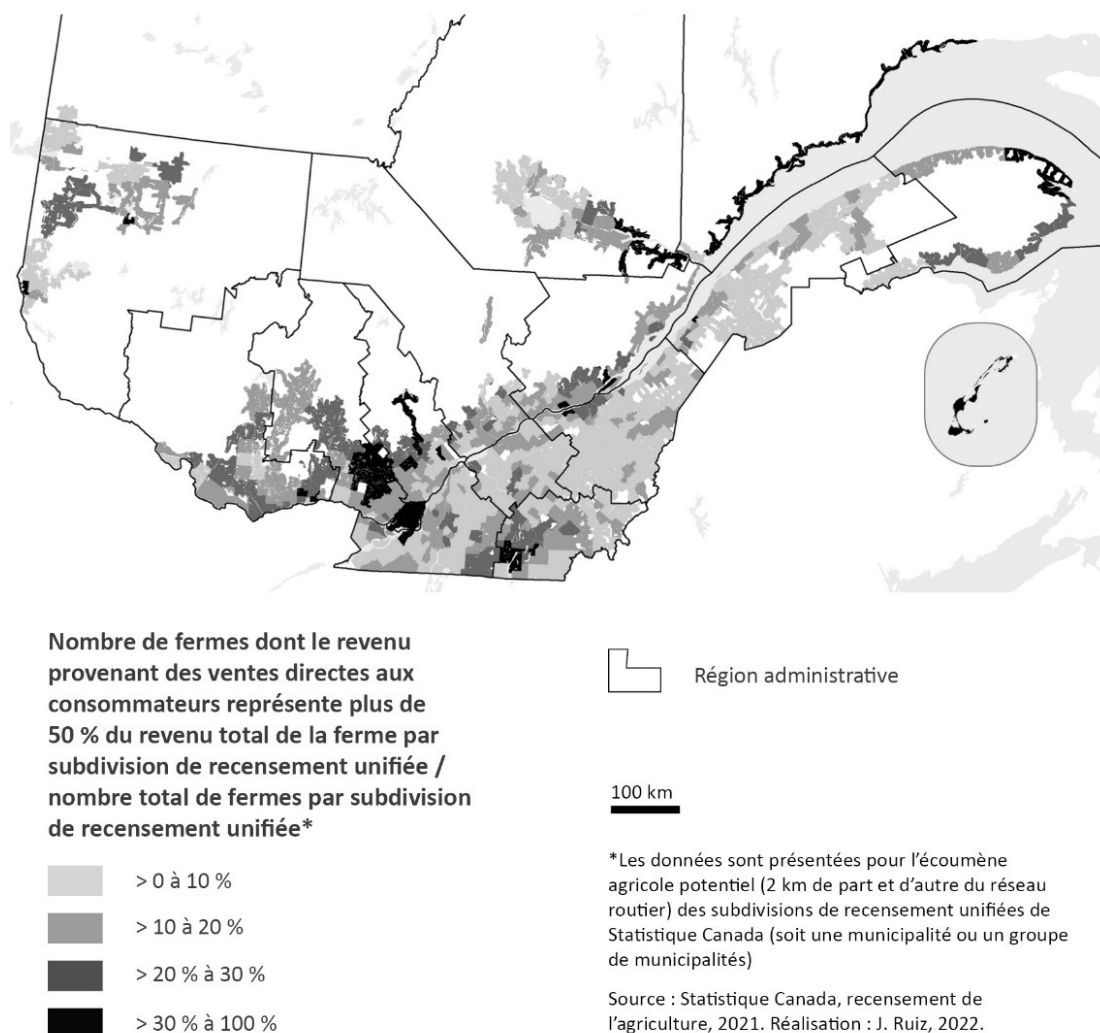


Figure 5 – Proportion (en %) de fermes commercialisant en vente directe à +50 % de leur revenu brut total (2021)

Ainsi, la localisation des fermes choisissant de vendre directement aux consommateurs ne se réduit pas, loin de là, à un phénomène urbain et périurbain. Les données du *Recensement de l'agriculture* montrent que les territoires périphériques se caractérisant à long terme par une déprise continue de l'agriculture peuvent redevenir attractifs pour des productions à valeur ajoutée.

3. Le poids des produits vendus en circuits courts dans l'offre et la demande alimentaires au Québec

3.1 La part dans l'offre agricole

Aucune donnée ne permet d'isoler l'offre issue des circuits courts afin de mesurer sa contribution économique dans la production agricole québécoise. Dans une étude antérieure (Mundler et Laughrea, 2016) portant sur trois territoires particuliers (des MRC), nous avons estimé que les fermes en circuits courts représentaient 2,16 % du

produit brut de l'agriculture locale. Toujours en 2016, Statistique Canada (2017) indiquait que les ventes médianes en vente directe des fermes déclarantes se situaient à 20 000 \$, ce qui aurait alors correspondu à 2,5 % de la production québécoise en valeur. Avec l'augmentation constatée en 2021, on peut donc postuler que la vente directe réalisée par des fermes en circuits courts se situerait aux environs de 2,5 % de la production agricole du Québec, à quoi s'ajouterait la vente indirecte, pour laquelle nous n'avons pas de données. En extrapolant les résultats de l'enquête d'Azima et Mundler (2020), qui chiffre les ventes indirectes à 20 % des ventes dans les fermes en circuits courts, on parviendrait à environ 3 % pour l'ensemble des circuits courts. Retenons donc que les produits vendus en circuits courts représentent environ 3 % en valeur de la production agricole québécoise.

Il n'est pas aisé de mettre ce chiffre en perspective. Aux États-Unis, O'Hara et Benson (2019) évaluent la vente directe réalisée par les agriculteurs à 2,8 G\$ US en 2017. Cela représenterait aux alentours de 0,72 % des ventes agricoles totales, qui représentaient en 2017 environ 388,5 G\$ US (U.S. Department of Agriculture, 2019). En ajoutant la vente indirecte, qui représente 9 M\$ US, selon le recensement américain, les ventes en circuits courts seraient à 3 % des ventes agricoles, ce qui nous rapproche globalement de ce que nous trouvons pour le Québec. Toutefois, une importante différence aux États-Unis repose sur le fait que la vente indirecte est trois fois plus élevée que la vente directe.

En France, une étude réalisée à partir des données du *Recensement agricole de 2010* (PIPAME, 2017) chiffre la valeur des ventes en circuits courts à 10,2 % de la valeur des ventes totales de l'agriculture. La même étude, sur la base de la croissance du nombre de fermes en circuits courts, estime que le volume des ventes représentait en 2015 entre 12 et 13 % de la valeur totale de la production agricole.

Ainsi, il y a potentiellement d'importantes différences entre les pays sur ce plan. Mais, les méthodes de recensement étant différentes, la

prudence est de mise concernant ces résultats. Quoi qu'il en soit, avec environ 3 % des ventes agricoles de la province, les fermes en circuits courts disposent d'une considérable marge de progression, surtout en ce qui concerne la vente indirecte, si l'on en croit l'exemple des États-Unis.

3.2 La part de la demande alimentaire

Avec une offre qui pèserait environ 3 % du produit brut de l'agriculture québécoise, on peut se demander quelle est la contribution des fermes en circuits courts à l'alimentation des Québécois. En effet, on ne peut pas inférer qu'il y a équivalence, en proportion, entre offre et demande puisque, par le jeu des échanges interprovinciaux et internationaux, des produits rentrent et sortent du Québec. D'après le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), 51,7 % de ce qui est acheté par les épiceries et le secteur HRI (hôtels, restaurants et institutions) viendrait de producteurs et transformateurs québécois (MAPAQ, 2022a). Mais cette donnée ne prend pas en compte la provenance des ingrédients utilisés par un transformateur québécois.

Les données dont nous disposons pour appréhender la part de la demande alimentaire satisfaite par l'agriculture de proximité sont malheureusement très partielles. Le MAPAQ (2019) a calculé, pour l'année 2018, que la demande alimentaire globale des Québécois totalisait 48,9 G\$. Cette demande se répartit entre les magasins alimentaires (épiceries, pharmacies, magasins à grande surface, etc.), les services alimentaires (hôtellerie, restauration et marchés institutionnels) et une catégorie « autres » (marchés publics, kiosques à la ferme, paniers maraîchers biologiques, etc.). Cette dernière catégorie représente 800 M\$, soit 1,6 % de la demande alimentaire totale ou 2,5 % si on exclut les services alimentaires.

Faute de données plus précises, le MAPAQ ne peut déterminer au sein de ces 800 M\$ quelle est la part des seules fermes de proximité. De plus, cette donnée exclut encore une fois la vente indirecte (aux épiceries et au secteur HRI) puisque ce type de vente se trouve pris en compte dans les données concernant les épiceries ou la restauration.

Enfin, un autre élément peut affecter ces données : le fait que de nombreuses fermes en circuits courts ont des identités juridiques différentes pour leurs activités de transformation et de vente. Dans la pratique, ces fermes sont bien en circuits courts, mais, si la vente se fait sous le chapeau d'une société de commercialisation distincte de la ferme, cette partie de l'activité apparaîtra dans les magasins alimentaires ou dans les services alimentaires.

En conclusion, il est pratiquement impossible de chiffrer la part de la demande alimentaire provenant de l'agriculture de proximité. En croisant les informations dont nous faisons état ici, nous estimons que sa part se situerait dans une fourchette allant de 1,2 % à 1,8 % de la demande alimentaire totale.

4. Les circuits courts et la relève agricole

La diminution du nombre de fermes est un souci récurrent partout dans le monde. Au Québec, le nombre de fermes a spectaculairement diminué, passant de plus de 154 000 en 1941 (son sommet) à 29 380 en 2021, et ce, même si, pour la première fois depuis 1941 (Statistique Canada, 2022, tableau 95-632-X), le nombre de fermes a légèrement augmenté entre les recensements de 2016 et 2021.

Pourtant, l'agriculture reste à la fois un important élément de développement et d'occupation du territoire ainsi qu'un secteur d'insertion professionnelle, en particulier dans les territoires ruraux (Deschênes-Gilbert, 2007; Mundler et Ruiz, 2015). Elle est aussi un secteur d'activité essentiel pour fournir des biens de première nécessité, alors que bon nombre d'observateurs s'accordent sur le fait que, malgré son importance, la rémunération des facteurs de production, en particulier le travail, reste structurellement en dessous de ce qu'elle est dans le reste de l'économie (Petit, 2006). L'agriculture a spectaculairement amélioré sa productivité, mais les gains obtenus se sont répartis le long de toute la chaîne et ont en fin de compte surtout bénéficié aux consommateurs, avec l'abaissement au fil du temps de la part du budget des ménages consacrée à l'alimentation. Ces conditions diffi-

ciles sont une des sources d'une crise des vocations partout dans le monde : l'agriculture souffre d'un problème d'attractivité et le Canada n'y échappe pas (Qualman et collab., 2018).

Au Québec, comme dans les autres pays industrialisés, la modernisation de l'agriculture s'est appuyée sur un accroissement très lourd du capital nécessaire. En 2016, il fallait disposer en moyenne de 5,15 \$ de capital pour dégager 1 \$ de revenu brut (Royer et collab., 2022). Cette capitalisation a pour conséquence de financiariser de plus en plus l'agriculture puisqu'il faut disposer de solides assises financières pour acquérir une ferme. Alors que l'idéal de la ferme familiale de taille moyenne continue à irriguer l'imaginaire collectif au Québec, la réalité nous montre de plus en plus une polarisation des fermes, entre de grandes fermes qui grossissent encore et de petites fermes aux vocations multiples (Mundler et Ruiz, 2020).

C'est dans ce contexte qu'il faut examiner la question de la relève agricole. Parallèlement à la relève dite familiale, dont le poids relatif ne cesse de s'éroder, de multiples auteurs pointent depuis quelques années l'arrivée d'une nouvelle population agricole non issue du milieu agricole, les nimaculteurs dont nous parlons plus haut (Hermesse et collab., 2020). Selon ces auteurs, ces agriculteurs portent des aspirations différentes et s'inscrivent volontiers dans les systèmes alimentaires alternatifs (Bruce, 2019; Laforge et McLachlan, 2018; Milone et Ventura, 2019). Au Québec, ce mouvement se constate également depuis quelques années (Laforge et collab., 2018; Parent et collab., 2004), comme en témoigne l'explosion des cohortes au Cégep de Victoriaville, qui propose une formation à la gestion de l'entreprise agricole avec une orientation en maraîchage biologique sur petite surface². On peut aussi souligner l'influence qu'a pu jouer l'ouvrage *Le jardinier-maraîcher* de Jean-Martin Fortier (2012), qui a connu un succès considérable. En plus de ce mouvement issu en quelque sorte de l'extérieur de l'agriculture, Bruce (2019) constate que des fils et filles d'agriculteurs s'établissent sur la ferme familiale, mais après un détour par d'autres expériences et avec le souhait de faire autrement.

Ce mouvement reste pourtant difficile à suivre sur le plan statistique, et ce, pour deux raisons. La première concerne le fait que les enquêtes auprès de la relève agricole restent centrées sur des entrées sectorielles traditionnelles en s'intéressant en priorité aux orientations productives et à quelques indicateurs sociodémographiques (p. ex., l'âge, la formation ou le genre). La seconde vient du fait que la relève agricole est d'abord définie par l'âge (agriculteur ou agricultrice de moins de 40 ans) et par le fait de conduire une activité agricole en ayant acquis au moins 1 % des parts d'une entreprise agricole (MAPAQ, 2018). De fait sont écartées les personnes de plus de 40 ans démarant un projet agricole. Ce faisant, les statistiques

concernant la relève écartent une fraction de ce que Ahearn et Newton (2009) appellent les agriculteurs débutants, c'est-à-dire exploitant une ferme depuis 10 ans ou moins.

En croisant divers indices, nous pouvons toutefois établir certains parallèles (Mundler, 2020b). D'abord, le MAPAQ (2021) constate que la répartition entre transferts familiaux et nouveaux établissements se transforme doucement (voir figure 6). Entre 2006 et 2021, les transferts familiaux ont légèrement reculé, passant de 59 % des établissements à 54 %. A contrario, durant la même période, les démarrages d'entreprises ont progressé, passant de 27 % à 36 %.

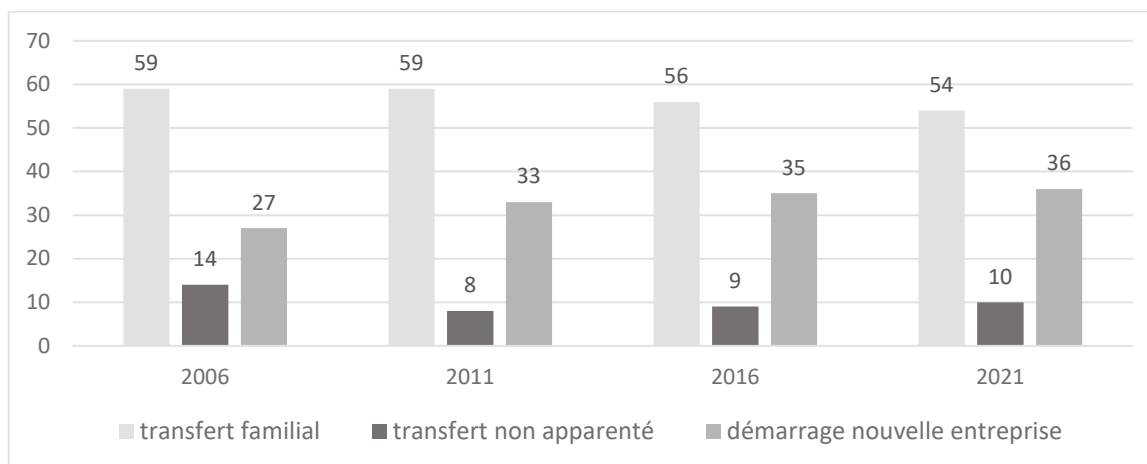


Figure 6 – Mode d'établissement (en %) en agriculture au Québec en 2006, 2011, 2016 et 2021

Source : MAPAQ (2014, 2018, 2021)

Ensuite, cette évolution va de pair avec certains constats montrant une élévation des niveaux de formation; une féminisation de la relève (Azima et Mundler, 2022); et un accroissement des stratégies de diversification, incluant l'introduction de nouvelles productions et l'accroissement de la valeur ajoutée par la transformation, par la vente directe ou encore par l'agrotourisme (Milone et Ventura, 2019). Au Québec, la relève féminine est davantage présente dans le démarrage d'une entreprise (45 %, comparativement à 32 % chez les hommes) que dans le transfert familial. Cette relève par création d'entreprises se trouve également sous-représentée dans certaines productions traditionnelles (p. ex., la production laitière) et

surreprésentée dans des productions émergentes ou permettant de dégager de la valeur ajoutée en minimisant les investissements fonciers (p. ex., le maraîchage sur petite surface).

Par ailleurs, les résultats de diverses recherches conduites auprès des fermes en circuits courts au Québec (Azima et Mundler, 2020; CAPÉ, 2021; Mundler et collab., 2017) montrent que les agriculteurs et agricultrices ayant répondu à ces enquêtes présentent justement des caractéristiques sociodémographiques assez spécifiques. Par exemple, dans l'enquête que nous avons conduite dans tout le Canada auprès de fermes en circuits courts (Azima et Mundler, 2020) :

- 49,6 % des répondants étaient des agricultrices;
- 82,3 % avaient suivi des études collégiales ou universitaires (mais seulement 34,9 % avaient suivi une formation agricole);
- 77,2 % avaient exercé un autre métier avant de se lancer en agriculture;
- 73,7 % avaient démarré une entreprise.

Nous postulons donc que les évolutions constatées dans les statistiques concernant la relève agricole au Québec témoignent de l'arrivée en agriculture d'une relève ayant des parcours professionnels non linéaires, formée différemment, plus féminine et démarrant des entreprises utilisant les circuits courts comme mode de commercialisation. Nous postulons aussi que le léger accroissement du nombre de fermes commercialisant en circuits courts constaté entre les deux recensements de 2016 et 2021 reflète plus largement cette évolution sociodémographique de la relève agricole.

Pour le moment, les principaux dispositifs sectoriels de la politique agricole québécoise peinent à prendre en compte cette nouvelle réalité. L'image de la ferme familiale transmise de génération en génération reste forte. Par ailleurs, des questions légitimes se posent quant à la pérennité des établissements en agriculture sur de petites fermes nouvellement créées. Une analyse des recensements agricoles sur la période 1991-2016 publiée récemment (Chen et collab., 2022) montre qu'à chaque recensement, près de 25 % des fermes (principalement des petites fermes) sont de nouvelles entreprises agricoles, mais que seulement la moitié d'entre elles sont encore présentes au recensement suivant. Bien entendu, toutes ces fermes ne sont pas en circuits courts, mais nous savons néanmoins que 67 % des fermes québécoises affirmant utiliser la vente directe réalisent moins de 100 000 \$ de revenus bruts annuels. A contrario, les fermes utilisant la vente directe et dépassant 500 000 \$ de revenus bruts ne représentent que 10 % des fermes en vente directe (MAPAQ, 2022b). Nous pouvons donc conclure qu'une large majorité de fermes utilisant la vente directe sont de petites fermes. Dans la dernière section, nous allons voir que s'établir sur de petites fermes en circuits courts comprend son lot de défis.

5. Le développement des circuits courts : des atouts, mais aussi des faiblesses et des défis

Comme nous l'avons souligné en début d'article, une part importante de la littérature s'est intéressée aux divers impacts économiques, sociaux et environnementaux qui peuvent être attribués aux circuits courts (Mundler et Laughrea, 2016). En effet, les acteurs et praticiens engagés dans leur promotion leur prêtent de très nombreux bénéfices (Blouin et collab., 2009), qui touchent les agriculteurs, les territoires, la saine alimentation ou encore la préservation de l'environnement. Parfois, des recherches découvrent des impacts surprenants, par exemple le fait que la présence d'un marché fermier fait monter le prix de l'immobilier (Collins, 2020) ou qu'acheter en circuit de proximité améliore le moral des consommateurs (Bharucha et collab., 2020). Shideler et Watson (2019) proposent même une méthode permettant de mesurer l'effet multiplicateur des circuits courts sur les territoires du fait que, dans ces circuits, l'argent circule localement.

Toutefois, les fermes en circuits courts doivent aussi composer avec diverses difficultés inhérentes à leur système de commercialisation ainsi qu'à leur environnement économique et réglementaire. Nous allons, dans cette dernière section, regrouper d'abord les atouts des circuits courts autour de quelques thèmes, puis documenter les défis qu'ils rencontrent dans leur développement.

5.1 Des circuits courts reconnus et attractifs; des fermes plus autonomes

Faute de place, nous ne reviendrons pas ici sur l'ensemble des bénéfices attribués aux circuits courts dont nous avons fait rapidement mention en introduction de cette section. Comme nous l'avons expliqué, les nombreux bénéfices suggérés par la littérature touchent à tous les domaines, allant du bien-être des agriculteurs et agricultrices au développement territorial, en passant par la santé des communautés, la préservation des ressources et l'éducation des consommateurs (Mundler et Laughrea, 2016). Cette somme de

bénéfices supposés entraîne trois conséquences qu'il est intéressant de mentionner.

Reconnaissance

La première conséquence est la sympathie que génèrent aujourd'hui toutes les initiatives permettant de valoriser les produits locaux dans une relation plus directe entre producteurs et consommateurs. Si, plus haut, nous avons soulevé le fait que les dispositifs sectoriels de la politique agricole peinent encore à prendre la mesure du phénomène et à le soutenir adéquatement, ils sont néanmoins de plus en plus sous pression, du fait que cette forme d'agriculture jouit d'une très bonne image. Cette agriculture « qui goûte autrement », pour reprendre le titre d'un livre en faisant la promotion (Raymond et Mathé, 2011), est vue comme occupant mieux le territoire, préservant mieux l'environnement et servant mieux sa communauté. Dit autrement, l'agriculture de proximité a aujourd'hui largement gagné la bataille de la légitimité et elle est perçue comme un élément d'attractivité dans les territoires. Au Québec, elle est systématiquement présente dans les plans de développement de la zone agricole (PDZA; Ruiz et collab., 2019) et a contribué largement à la renaissance un peu partout des marchés publics au Québec, alors que ces derniers avaient presque disparu à la fin des années 1980 (Chazoule et Lambert, 2007). Cette reconnaissance est donc un atout considérable pour faire entendre les messages que souhaitent porter les promoteurs des circuits courts alimentaires.

Attractivité

La seconde conséquence concerne l'attractivité qui en résulte. Par ses caractéristiques, le projet économique, mais aussi social et environnemental de l'agriculture de proximité attire aujourd'hui de multiples personnes de tous horizons et de tous âges. L'agriculture de proximité (surtout lorsqu'elle s'inscrit dans une démarche écologique) offre à la relève un projet intéressant et stimulant qui permet aux individus de gagner en autonomie. Nous avons pu voir cet effet sur la relève dans la quatrième section, mais cet effet semble aussi jouer sur le recrutement au sein des

fermes. Dans une précédente enquête (Mundler et Laughrea, 2016), la moitié des personnes salariées des fermes en circuits courts de l'échantillon étaient issues de la même MRC, tandis que seuls 21 % venaient de l'extérieur du Québec. De fait, le rôle de dynamisation de l'emploi local que Saltmarsh et ses collègues (2011) attribuent à l'agriculture de proximité se confirme et la crise de la main-d'œuvre vécue par l'agriculture conventionnelle affecte moins l'agriculture de proximité, même si divers témoignages entendus au cours des dernières années montrent que l'enjeu de la main-d'œuvre se pose aussi pour ces fermes. Nous reviendrons sur ce point dans la sous-section suivante.

Autonomie

La troisième conséquence est la relative autonomie des fermes en circuits courts vis-à-vis des fluctuations de prix que peuvent rencontrer ponctuellement les grandes productions agricoles. Les fermes de proximité ont comme vocation de fournir directement leur clientèle, en général en se passant d'intermédiaires. Chaque ferme maîtrise sa clientèle et fait souvent de la relation directe qui la lie à ses acheteurs, un élément de différenciation et de fidélisation. Cela rend ces fermes « faiseuses de prix » (*price makers*), et non « preneuses de prix » (*price takers*) (Banterle et collab., 2014). En d'autres termes, ces fermes déterminent leurs prix, ce qui les rend relativement imperméables aux fluctuations des marchés mondiaux, même si plusieurs travaux (Cooley et Lass, 1998; Mundler, 2013; Paul, 2019) montrent qu'elles doivent quand même tenir compte des prix de marché pour fixer leurs prix de vente. Cette autonomie dans la fixation des prix est d'ailleurs l'élément qui a obtenu le plus grand score de satisfaction dans notre enquête réalisée auprès des agriculteurs en circuits courts canadiens (Azima et Mundler, 2020).

5.2 Les défis à relever

Le grand engouement autour des circuits courts et les vertus qu'on leur prête ont tendance à masquer les défis que rencontre cette forme de mise en marché, d'autant qu'on a souvent tendance à confondre petite ferme multifonctionnelle et

ferme en circuits courts. Les défis à relever sont à la fois économiques, organisationnels, politiques et environnementaux.

Défis économiques

Les résultats économiques de l'agriculture de proximité sont très inégaux. Certaines fermes s'en tirent très bien, d'autres beaucoup moins. La littérature sur ce point reste assez partielle parce que, contrairement aux grandes productions qui disposent de divers moyens pour calculer des coûts de production et avoir des cohortes relativement homogènes permettant de suivre les résultats économiques, les fermes misant sur la distribution en circuits courts sont souvent très diversifiées. Chacune a son organisation propre et ses marchés, ce qui rend les comparaisons difficiles. Globalement, il est attendu de ces systèmes en circuits courts qu'ils permettent une redistribution de la plus-value plus favorable aux agriculteurs, d'une part en récupérant la part des intermédiaires,

d'autre part en pouvant vendre un peu plus cher les produits, dans la mesure où plusieurs travaux de recherche (Enthoven et Van den Broeck, 2021; Uematsu et Mishra, 2011) mettent en évidence un consentement des consommateurs à payer plus cher pour des produits vendus directement par des producteurs locaux. Plusieurs recherches (Hardesty et Leff, 2010; Paul, 2019) mettent également en évidence dans différents contextes que les fermes en circuits courts obtiennent proportionnellement de meilleurs revenus bruts, mais qui restent insuffisants pour compenser le temps et les investissements supplémentaires.

Dans notre enquête conduite auprès des agriculteurs canadiens en circuits courts (Azima et Mundler, 2020), 54 % des fermes déclaraient des revenus bruts inférieurs à 100 000 \$, ce qui les classe dans la catégorie des petites fermes. Seules 13,1 % répondaient disposer de revenus bruts supérieurs à 500 000 \$. Quant aux revenus nets, ils se distribuaient de la manière suivante (voir figure 7) :

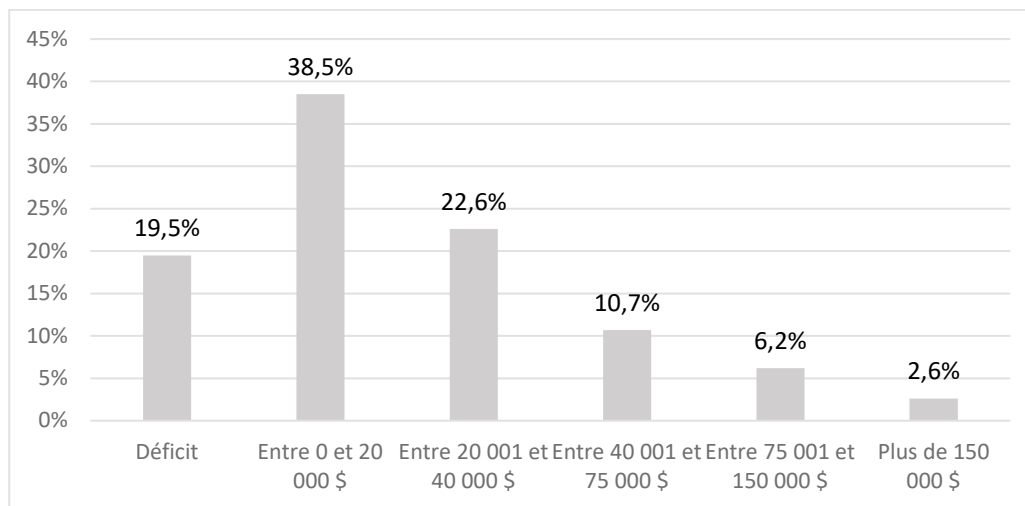


Figure 7 – Distribution (en %) des revenus nets des fermes (n = 740) ayant répondu à l'enquête (Azima et Mundler, 2020)
Source : Azima et Mundler (2020)

Ainsi, environ un cinquième des personnes ayant répondu à l'enquête considéraient que leur ferme était en déficit et 38,50 % estimaient leurs revenus nets à moins de 20 000 \$.

Ces faibles revenus nets ne constituent pas un problème en soi et ne sont pas une spécificité des fermes en circuits courts. D'abord, l'agriculture reste un secteur où la sous-rémunération du travail est constatée depuis longtemps (Petit, 2006). Dans plusieurs productions vendues en circuits longs,

de nombreuses fermes se trouveraient aussi structurellement en déficit si elles n'étaient pas protégées par les systèmes d'assurance offerts par les politiques agricoles provinciale et fédérale. Ensuite, chaque agriculteur ou agricultrice n'a pas forcément les mêmes attentes et besoins. Dans nos enquêtes (Laughrea et Mundler, 2016; Mundler et collab., 2017; Azima et Mundler, 2020), nous avons rencontré à plusieurs reprises des ménages qui disposent d'autres revenus que la ferme (un revenu salarié, un revenu de retraite) et qui ont trouvé ainsi un équilibre satisfaisant.

Néanmoins, cela ne doit pas cacher une difficulté plus fondamentale concernant la productivité du travail dans les fermes en circuits courts lorsqu'on les compare à leurs vis-à-vis en circuits longs. Dans les circuits longs, le système repose sur la division du travail entre acteurs spécialisés. Les fermes produisent de la matière première, les industries la transforment, puis les chaînes de distribution commercialisent les produits qui en sont issus.

En intégrant simultanément ces trois métiers dans la même entreprise, l'agriculteur de proximité est à la fois producteur agricole, transformateur et épicier. En combinant ces trois métiers à petite échelle, il reste au fond un artisan dans chacun d'entre eux³. Nos travaux (Mundler et Jean-Gagnon, 2020) ont pu montrer qu'ainsi, il cumule de petits déficits de productivité à chacune des étapes allant de la production à la livraison aux consommateurs. Ces déficits de productivité entraînent concrètement deux conséquences :

1. Des coûts de revient plus élevés qui se transfèrent partiellement vers les prix, ce qui limite la demande, malgré le consentement d'une partie des consommateurs à payer plus cher;
2. Le différentiel de prix ne pouvant pas tout absorber, ce sont les agriculteurs et agricultrices qui en assument les coûts, d'une part par des revenus modestes, d'autre part par une surcharge de travail leur permettant ainsi de compenser la productivité plus faible. Plusieurs auteurs (Bruce et Som Castellano, 2017; Galt, 2013; Jarosz, 2008) utilisent le terme « auto-exploitation » (*self-exploitation*) pour illustrer ce problème.

Par ailleurs, plusieurs auteurs (Bruce et Som Castellano, 2017; MacAuley et Niewolny, 2016; Weiler et collab., 2016) se sont intéressés au cours des dernières années aux relations de travail dans les fermes de proximité. Leurs travaux montrent que, du fait des faibles revenus générés par les fermes, ces dernières ne sont pas en mesure d'offrir des salaires compétitifs et se retrouvent souvent engagées elles aussi dans des formes de travail précaires exigeant une grande flexibilité de leurs travailleurs, voire utilisant des stagiaires agricoles non rémunérés. Plus largement, Biewener (2016) s'interroge sur des systèmes qui ont mis beaucoup d'énergie dans la fabrication d'une alimentation de qualité, mais auraient négligé la création d'emplois de qualité. Erwin (2016) souligne que les injustices constatées autour des conditions de travail dans les systèmes alimentaires conventionnels sont reproduites dans les systèmes alternatifs.

Il y a là selon nous un enjeu majeur pour les fermes de proximité, tant pour le maintien de la bonne image dont elles bénéficient que pour leur pérennité, surtout celles dont les propriétaires souhaitent faire de l'agriculture leur métier unique et qui en attendent donc une rémunération satisfaisante. Même dans les systèmes solidaires comme l'agriculture soutenue par la communauté, le projet social reposant sur un revenu garanti et décent pour les agriculteurs reste un défi permanent (Paul, 2019).

Si ses revenus demeurent donc très inégaux et souvent modestes, l'agriculture de proximité connaît également des enjeux autour de la demande. La majorité des travaux de recherche montrent que les circuits de proximité conservent l'image de modes d'approvisionnement alimentaire réservés à une clientèle éduquée et plutôt aisée, qui peinent encore à convaincre les consommateurs de se tourner vers eux en plus grand nombre. Pour une part, cette image est discutable puisque le coût de l'alimentation dépend, outre du prix des produits, des choix alimentaires. D'ailleurs, plusieurs recherches montrent dans différents contextes que le problème est moins financier que sociologique : les publics plus précaires fréquentent peu les circuits de proximité pour une multitude de raisons qui ne sont pas seulement liées

au prix des produits (Mundler, 2013). Cela dit, la question du prix est bien réelle, d'autant plus dans le contexte d'inflation alimentaire que l'on connaît depuis 2021.

Défis organisationnels

À partir des constats que nous venons de faire, comment les fermes en circuits courts peuvent-elles compenser ce déficit de productivité, sans imiter leurs consœurs en circuits longs qui sont engagées dans une course permanente aux gains de productivité? En d'autres termes, peut-on rester un artisan lorsque l'agriculture conventionnelle spécialisée améliore constamment sa productivité?

Aucune réponse unique ne peut être apportée à une telle question, tant les fermes et leur organisation interne sont diverses. Certaines fermes choisissent de rationaliser leur production autour des activités les plus rentables. En agriculture biologique, cela peut conduire à ce que Buck et ses collègues (1997) appellent la « conventionnalisation », soit la mise en place de pratiques qui respectent la lettre de la réglementation, mais qui s'éloignent de son esprit. La même chose peut être constatée dans certaines fermes en circuits courts ayant choisi l'agrandissement en spécialisant les tâches et la main-d'œuvre ainsi qu'en mécanisant lourdement leur processus de production. D'autres stratégies sont observées. Par exemple, certaines fermes renoncent à la vente directe aux consommateurs, très chronophage, et lui préfèrent la vente à des intermédiaires. Parfois même, elles finissent par abandonner complètement la production lorsque leurs gestionnaires s'aperçoivent que c'est l'activité de restauration, de transformation ou encore de distribution des produits qui est la plus rentable.

Une autre voie potentiellement porteuse est de réfléchir à la mutualisation, entre fermes, de certaines activités. Cette forme de rationalisation est aujourd'hui largement développée en Europe et aux États-Unis, par exemple à travers des magasins collectifs de producteurs (Bernard et collab., 2008; Knickel et collab., 2008) ou des ateliers de transformation collectifs (Mundler et

Valorge, 2015). Aux États-Unis, c'est la dynamique autour des *food hubs* qui suscite un grand intérêt depuis quelques années. Les *food hubs* sont des infrastructures locales permettant de regrouper l'offre de petits (et moyens) producteurs afin, d'une part, d'atteindre la taille critique nécessaire permettant de desservir des marchés plus importants et, d'autre part, d'apporter certains services logistiques coûteux lorsque les fermes doivent les financer individuellement (Berti et Mulligan, 2016; Colasanti et collab., 2018; Fischer et collab., 2015). Ces auteurs insistent sur le fait que ces structures, souvent coopératives, inscrivent pleinement leur action dans la philosophie de proximité qui anime les mouvements autour des circuits courts alimentaires. Lev et Stevenson (2011) soulignent également le rôle important que ces organisations peuvent jouer sur l'approvisionnement alimentaire régional et montrent notamment que, sans elles, les fermes dites « du milieu » dont nous avons parlé plus haut seraient en grande difficulté pour assurer leur pérennité.

Au Québec, la mutualisation de diverses activités entre plusieurs fermes de proximité n'en est encore qu'à ses balbutiements. Une recherche conduite sur cette question (Mundler et collab., 2016) montre diverses fragilités des collectifs constitués. Cette fragilité a plusieurs origines : la mutualisation est souvent vue comme une source de diversification des débouchés, et non comme une stratégie de consolidation. De fait, sa capacité à réduire les coûts liés à cette diversification est variable. Souvent, elle accroît le travail nécessaire, au lieu d'améliorer la productivité. De plus, trop fréquemment, les agriculteurs et agricultrices attendent un service du collectif, un peu comme ils l'attendraient d'un prestataire. Concentrés sur leur ferme et sur leurs activités de production, les membres d'un collectif peinent à assumer que celui-ci a besoin d'un engagement fort et pérenne pour fonctionner. C'est cet engagement qui donne de la résilience au collectif dans les moments plus difficiles (Laughrea et collab., 2018).

Défis politiques

Si l'agriculture de proximité a gagné la bataille de la légitimité, elle n'a pas pour le moment gagné la

bataille des moyens. Les politiques publiques qui la soutiennent restent modestes lorsqu'on les compare avec les mécanismes encadrant la mise en marché ou proposant des assurances qui appuient les grandes productions. Certes, l'agriculture de proximité bénéficie de divers programmes, mais l'essentiel de la politique agricole, qu'elle soit provinciale ou fédérale, finance d'abord le système conventionnel et continue même parfois à encourager diverses pratiques qui posent un problème du point de vue de la santé des populations, des sols et des territoires. Le discours sur la complémentarité entre les modèles qui fait consensus masque malheureusement divers enjeux de pouvoir et de répartition des moyens qui sont très importants (Gasselin et collab., 2021).

Au Québec, il est habituel de déclarer que les systèmes (conventionnels/alternatifs, circuits longs/circuits courts) sont complémentaires, ce qui est indéniable. Or, cela a pour conséquence que tant l'État que l'Union des producteurs agricoles (UPA) peinent à accepter la confrontation des visions pour le futur et maintiennent parfois des objectifs qui peuvent apparaître difficilement compatibles au nom de cette complémentarité, par exemple vouloir à la fois soutenir financièrement l'autonomie alimentaire et le développement des exportations (Mundler, 2020a).

Un autre défi politique est celui de la représentation. L'agriculture de proximité a de nombreux porte-paroles, tant professionnels que citoyens. Or, contrairement aux grandes organisations agricoles, aucun de ces porte-paroles ne dispose de moyens récurrents pour promouvoir, animer, diffuser et faire de la représentation politique. Pourtant, un financement permanent permet de consolider ce rôle de représentation politique et offre aussi la possibilité de recruter et valoriser des ressources humaines compétentes et performantes.

Défis environnementaux

Réputée plus vertueuse sur le plan environnemental, l'agriculture de proximité bénéficie d'une croyance qui assimile « local » à plus écologique, entre autres parce qu'il semble évident que des

produits ayant moins voyagé seront plus vertueux du point de vue de la consommation énergétique et des émissions de gaz à effet de serre. Plus largement, trois sujets sont souvent abordés dans la littérature relativement aux bénéfices environnementaux de l'agriculture de proximité.

Le premier sujet concerne le constat, souvent fait et dans plusieurs pays, que la proportion d'agriculteurs biologiques présents dans les circuits de proximité est largement supérieure à la moyenne. Ce point a été noté dans plusieurs synthèses concernant les États-Unis (Martinez et collab., 2010) ou l'Europe (Kneafsey et collab., 2013). Au Canada, dans notre enquête déjà mentionnée (Azima et Mundler, 2020), 32 % des fermes interrogées étaient certifiées en agriculture biologique, alors que la moyenne canadienne était de 2 %. Cette forte proportion s'explique à la fois par l'engagement environnemental d'une partie des agriculteurs en circuits courts, mais aussi par le fait que, dans certaines modalités de vente (p. ex., les paniers des fermiers de famille au Québec), la certification bio est requise.

Le second sujet concerne les pratiques plus vertueuses entraînées par la relation directe entre agriculteurs et consommateurs. L'hypothèse est la suivante : par le dialogue direct avec les consommateurs, les agriculteurs sont amenés à progressivement faire évoluer leurs pratiques de façon à pouvoir les expliquer avec transparence. Face à des attentes visant des aliments produits sans recours aux pesticides et aux engrais de synthèse, ils « écologisent » leurs pratiques agricoles afin de mieux répondre à ces attentes. Cette hypothèse a été souvent débattue dans la littérature et, selon les enquêtes et les cas étudiés, les résultats ne sont pas les mêmes (Enthoven et Van den Broeck, 2021; Morris et Kirwan, 2011; Schoolman et collab., 2021). Dans certaines situations comme celle décrite par Kissinger et ses collègues (2019) en Colombie-Britannique, ces aliments étaient en fin de compte les produits importés qui avaient le plus faible impact environnemental. À l'inverse, Hedberg et Zimmerer (2020) montrent que les interactions entre consommateurs et producteurs dans un marché fermier new-yorkais influencent

les pratiques agroenvironnementales des agriculteurs. Sur la base d'une analyse statistique du recensement agricole aux États-Unis, Schoolman (2019) a pu montrer un usage significativement inférieur des pesticides dans les circuits courts.

Une autre manière de regarder cette question a été utilisée par Masambuka-Kanchewa et ses collègues (2021), qui se sont intéressés aux modes de communication utilisés par des agriculteurs pour parler de leur travail. Ils ont comparé producteurs conventionnels et producteurs biologiques. Alors que les premiers mettent en avant ce qu'ils produisent, les seconds insistent sur leurs pratiques et sur leurs impacts sur la santé et l'environnement. Indirectement, cette recherche confirme le fait qu'il est plus facile d'expliquer des pratiques respectueuses de l'environnement que des pratiques conventionnelles, et renforce plutôt l'hypothèse d'effets positifs des interactions producteurs-consommateurs sur l'adoption de pratiques plus écologiques.

Le troisième et dernier sujet concerne l'épineuse question des transports. La croyance selon laquelle la réduction de la distance parcourue par les aliments améliore la dépense énergétique et les émissions de gaz à effet de serre reste vive, mais elle ne résiste pas à l'analyse. Pour résumer brièvement, les circuits de proximité mettent sur les routes quantité de petits véhicules, que ce soit pour les livraisons (les agriculteurs) ou pour les achats (les consommateurs). Ces véhicules transportent souvent peu de volume et leur bilan carburant consommé/volume transporté n'est pas satisfaisant (Redlingshöfer, 2008). Comme partout, la voiture individuelle semble souvent reine. Dans leur synthèse, Vittersø et ses collègues (2019) montrent que, selon les sources consultées, entre 63 % et 98 % des consommateurs utilisent leur voiture pour leurs achats directs auprès des producteurs. Par ailleurs, les circuits courts ont autant besoin des infrastructures de transport que la distribution sur longue distance, infrastructures dont la construction et l'entretien sont fortement énergivores (Mariola, 2008).

Ces critiques ont toutefois été discutées. Nous avons pu montrer (Mundler et Rumpus, 2012) que tant les producteurs que les consommateurs optimisent leurs déplacements et qu'il peut être erroné d'attribuer un trajet dans son intégralité à un approvisionnement alimentaire. Par exemple, les personnes qui passent par le point de collecte de leur panier en rentrant de leur travail auraient de toute façon fait ce trajet. S'il est exact qu'elles transportent peu de nourriture, il n'est pas justifié d'attribuer à ce panier la dépense énergétique.

Cet exemple invite à examiner de près les pratiques concrètes d'approvisionnement des consommateurs en circuits courts. Cela dit, Paciarotti et Torregiani (2021) ainsi que Van Hauwermeiren et ses collègues (2007) convergent vers la conclusion que les circuits de proximité disposent d'un important potentiel d'optimisation logistique.

Conclusion

Les circuits alimentaires de proximité portent diverses innovations, tant techniques que sociales et organisationnelles. Leur petite taille les rend à la fois agiles et fragiles. Dans cette période d'interrogations généralisées sur nos systèmes alimentaires, ces circuits suscitent la sympathie, mais peinent à fidéliser un nombre suffisant de consommateurs et à construire un changement d'échelle qui leur permettrait d'élargir leurs marchés et de renforcer leur poids. Selon la théorie de la transition (Geels, 2002), on reconnaît aux niches le pouvoir de remettre en cause le régime dominant. En l'occurrence, l'agriculture de proximité est une niche qui bouscule le système alimentaire conventionnel organisé autour de la division du travail entre acteurs spécialisés sur plusieurs dimensions : dispersion plutôt que concentration, variété plutôt que standardisation, fraîcheur et goût plutôt qu'ultra-transformation et longue conservation, etc. Il est également connu qu'un système dominant a souvent la capacité d'absorber une niche et d'en digérer quelques aspects porteurs, sans changer en profondeur sa nature et ses fondamentaux. Nous avons tous pu constater l'usage marketing qui est parfois fait de certains attributs de l'agriculture de proximité.

Les circuits de proximité reposent beaucoup sur la confiance. Ce qui fait leur force, c'est la relation plus directe qui s'établit entre les fermes et les consommateurs. Cet attribut est beaucoup plus exploité en Europe qu'au Québec, où les relations marchandes restent quoi qu'il en soit au cœur de la relation. Pourtant, la confiance est par essence un processus vivant qu'il faut entretenir comme un jardin. Un abus de confiance ou la médiatisation d'un problème pourrait affecter non seulement la ferme à l'origine du problème, mais l'agriculture de proximité dans son ensemble.

Les circuits alimentaires de proximité offrent aujourd'hui à quantité de jeunes et moins jeunes Québécois un projet économique et social stimulant. Ils ont à relever de nombreux défis, dont celui de la productivité, de la logistique et du changement d'échelle, pour offrir une option plus complète. Ces défis ne sont pas seulement ceux des agriculteurs et agricultrices qui choisissent cette voie. Ils sont aussi ceux des consommateurs, des collectivités et de l'État, qui, chacun à leur manière, peuvent accompagner leur développement.

REMERCIEMENTS

L'auteur remercie la professeure Julie Ruiz de l'UQTR pour l'élaboration des cartes des figures 3, 4 et 5 ainsi que pour son aide dans l'analyse de la dimension spatiale de la vente directe au Québec.

NOTES

- 1 En 2021, le prix des terres agricoles a varié en moyenne de 1500 \$ l'acre en Abitibi-Témiscamingue à 18 800 \$ l'acre en Montérégie, selon les données de Financement agricole Canada : <https://www.fcc-fac.ca/fcc/resources/2021-historic-farmland-values-report-f.pdf>
- 2 Voir le reportage « Le nouveau visage de la culture maraîchère » de l'émission *La semaine verte*, épisode du samedi 11 juin 2022 : <https://ici.radio-canada.ca/tele/la-semaine-verte/site/episodes/633691/reverdir-haldes-amiante-oiseaux-jeunes-agriculteurs>
- 3 Dans notre enquête canadienne (n = 904), les répondants consacraient en moyenne 55 % de leur temps à la production, 11 % à la transformation, 17 % à la distribution et 17 % à « d'autres activités » (p. ex., l'administration, la gestion et l'entretien) (Azima et Mundler, 2020).

RÉFÉRENCES

- Ahearn, M. C. et Newton, D. J. (2009). *Beginning farmers and ranchers* [Economic Information Bulletin no. 53]. U.S. Department of Agriculture. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1408234>
- Azima, S. et Mundler, P. (2020). *Agriculteurs et agricultrices en circuits courts au Canada : principaux résultats d'une enquête nationale*. Université Laval. https://agriculture-et-territoires.fsaa.ulaval.ca/fileadmin/Fichiers/Recherche/Axe_Systemes_agricoles_et_developpement_local/Synthese_de_l_enquete_aupres_des_agriculteurs_canadiens_en_circuits_courts.pdf
- Azima, S. et Mundler, P. (2022). The gendered motives and experiences of Canadian women farmers in short food supply chains: Work satisfaction, values of care, and the potential for empowerment. *Journal of Rural Studies*, 96(11), 19-31. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2022.10.007>
- Banterle, A., Cavaliere, A., Carraresi, L. et Stranieri, S. (2014). Food SMEs face increasing competition in the EU market: Marketing management capability is a tool for becoming a price maker. *Agribusiness*, 30(2), 113-131. <https://doi.org/10.1002/agr.21354>
- Bermond, M., Guillemin, P. et Maréchal, G. (2019). Quelle géographie des transitions agricoles en France? Une approche exploratoire à partir de l'agriculture biologique et des circuits courts dans le recensement agricole 2010. *Cahiers Agricultures*, 28, 16. <https://doi.org/10.1051/cagri/2019013>
- Bernard, C., Dufour, A. et Mundler, P. (2008). Pratiques collectives de vente directe : approche comparée des PVC et des AMAP en Rhône-Alpes. Dans G. Maréchal (dir.), *Les circuits courts alimentaires : bien manger dans les territoires* (p. 141-160). Educagri.

- Berti, G. et Mulligan, C. (2016). Competitiveness of small farms and innovative food supply chains: The role of food hubs in creating sustainable regional and local food systems. *Sustainability*, 8(7), 616. <https://doi.org/10.3390/su8070616>
- Bharucha, Z. P., Weinstein, N., Watson, D. et Boehm, S. (2020). Participation in local food projects is associated with better psychological well-being: Evidence from the East of England. *Journal of Public Health*, 42(2), 187-197. <https://doi.org/10.1093/pubmed/fdz057>
- Biewener, C. (2016). Paid work, unpaid work, and economic viability in alternative food initiatives: Reflections from three Boston urban agriculture endeavors. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, 6(2), 35-53. <https://doi.org/10.5304/jafscd.2016.062.019>
- Bimbo, F., Russo, C., Di Fonzo, A. et Nardone, G. (2020). Consumers' environmental responsibility and their purchase of local food: Evidence from a large-scale survey. *British Food Journal*, 123(5), 1853-1874. <https://doi.org/10.1108/BFJ-05-2020-0398>
- 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 Centre for Trade Policy and Law. <http://socialeconomyhub.ca/sites/socialeconomyhub.ca/files/Local%20Food%20Systems%20and%20Public%20Policy%20-%20A%20Review%20of%20the%20Literature.pdf>
- Bruce, A. B. (2019). Farm entry and persistence: Three pathways into alternative agriculture in southern Ohio. *Journal of Rural Studies*, 69, 30-40. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2019.04.007>
- Bruce, A. B. et Som Castellano, R. L. (2017). Labor and alternative food networks: Challenges for farmers and consumers. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 32(5), 403-416. <https://doi.org/10.1017/S174217051600034X>
- Buck, D., Getz, C. et Guthman, J. (1997). From farm to table: The organic vegetable commodity chain of Northern California. *Sociologia Ruralis*, 37(1), 3-20. <https://doi.org/10.1111/1467-9523.00033>
- Chazoule, C. et Lambert, R. (2007). L'émergence des appellations d'origine au Québec : naissance d'une nouvelle convention de qualité. *Économie rurale*, 299(mai-juin), 24-39. <https://doi.org/10.4000/economierurale.210>
- Chen, H., Weersink, A., Beaulieu, M. et Lee, Y. N. (2022). Dynamics of farm entry and exit in Canada. *Agricultural and Resource Economics Review*, 51(1), 86-104. <https://doi.org/10.1017/age.2021.22>
- Cicatiello, C. (2020). Alternative food shoppers and the "quantity dilemma": A study on the determinants of their purchases at alternative markets. *Agricultural and Food Economics*, 8, 1-13. <https://doi.org/10.1186/s40100-020-00160-6>
- Colasanti, K., Hardy, J., Farbman, J., Pirog, R., Fisk, J. et Hamm, M. W. (2018). *Findings of the 2017 National Food Hub Survey*. Michigan State University Center for Regional Food Systems et Wallace Center at Winrock International. <https://www.canr.msu.edu/foodsystems/2017%20National%20Food%20Hub%20Survey%20Findings%20Executive%20Summary.pdf>
- Collins, L. A. (2020). The effect of farmers' market access on residential property values. *Applied Geography*, 123, 102272. <https://doi.org/10.1016/j.apgeog.2020.102272>
- Cooley, J. P. et Lass, D. A. (1998). Consumer benefits from community supported agriculture membership. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 20(1), 227-237. <https://doi.org/10.2307/1349547>
- Coopérative pour l'agriculture de proximité écologique (CAPÉ). (2021). *Profil et préoccupations des membres : résultats d'un sondage conduit auprès des membres de la CAPÉ en 2020*.
- Deschênes-Gilbert, J.-P. (2007, 15 mars). *Modes et modèles de transfert ou comment sortir du « traditionnel » transfert parents-enfants*. Colloque sur l'établissement et le retrait en agriculture du CRAAQ, Drummondville (Québec). https://www.agrireseau.net/cra/documents/deschenes_gilbert_jp_collera07.pdf
- Dimitri, C. et Gardner, K. (2019). Farmer use of intermediated market channels: A review. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 34(3), 181-197. <https://doi.org/10.1017/S1742170518000182>
- Enthoven, L. et Van den Broeck, G. (2021). Local food systems: Reviewing two decades of research. *Agricultural Systems*, 193, 103226. <https://doi.org/10.1016/j.agsy.2021.103226>
- Erwin, A. (2016). Pondering farmworker justice: The visible and invisible borders of social change. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, 6(2), 29-33. <https://doi.org/10.5304/jafscd.2016.062.007>

- Feenstra, G., Hardesty, S., Lev, L., Houston, L., King, R. et Joannides, J. (2019). Beyond fresh and direct: Exploring the specialty food industry as a market outlet for small-and medium-sized farms. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 34(3), 239-249. <https://doi.org/10.1017/S1742170517000722>
- Fischer, M., Pirog, R. et Hamm, M. W. (2015). Food hubs: Definitions, expectations, and realities. *Journal of Hunger & Environmental Nutrition*, 10(1), 92-99. <https://doi.org/10.1080/19320248.2015.1004215>
- Fortier, J.-M. (2012). *Le jardinier-maraîcher : manuel d'agriculture biologique sur petite surface*. Écosociété.
- Galt, R. E. (2013). The moral economy is a double-edged sword: Explaining farmers' earnings and self-exploitation in community-supported agriculture. *Economic Geography*, 89(4), 341-365. <https://doi.org/10.1111/ecge.12015>
- Gasselin, P., Lardon, S., Cerdan, C., Loudiyi, S. et Sautier, D. (dir.). (2021). *Coexistence et confrontation des modèles agricoles et alimentaires : un nouveau paradigme du développement territorial?* Éditions Quæ.
- Geels, F. W. (2002). Technological transitions as evolutionary reconfiguration processes: A multi-level perspective and a case-study. *Research Policy*, 31(8-9), 1257-1274. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(02\)00062-8](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(02)00062-8)
- Guimond, L. et Simard, M. (2010). Gentrification and neo-rural populations in the Québec countryside: Representations of various actors. *Journal of Rural Studies*, 26(4), 449-464. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2010.06.002>
- Hardesty, S. D. et Leff, P. (2010). Determining marketing costs and returns in alternative marketing channels. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 25(01), 24-34. <https://doi.org/10.1017/S1742170509990196>
- Hedberg II, R. C. et Zimmerer, K. S. (2020). What's the market got to do with it? Social-ecological embeddedness and environmental practices in a local food system initiative. *Geoforum*, 110, 35-45. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2020.01.022>
- Hendrickson, M. K. et Heffernan, W. D. (2002). Opening spaces through relocalization: Locating potential resistance in the weaknesses of the global food system. *Sociologia Ruralis*, 42(4), 347-369. <https://doi.org/10.1111/1467-9523.00221>
- Hermesse, J., Van der Linden, M. et Plateau, L. (2020). Le bénévolat, un soutien au maraîchage professionnel agroécologique en phase d'installation. *VertigO*, 20(1). <https://doi.org/10.4000/vertigo.28009>
- 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. [https://doi.org/10.1016/S0743-0167\(99\)00063-7](https://doi.org/10.1016/S0743-0167(99)00063-7)
- Jaros, L. (2008). The city in the country: Growing alternative food networks in Metropolitan areas. *Journal of Rural Studies*, 24(3), 231-244. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2007.10.002>
- Kemkes, R. J. et Akerman, S. (2019). Meeting people where they are: Instilling familiarity to increase demand in a rural local food market. *Journal of Rural Studies*, 72, 116-124. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2019.10.027>
- Kissinger, M., Sussmann, C., Dorward, C. et Mullinix, K. (2019). Local or global: A biophysical analysis of a regional food system. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 34(6), 523-533. <https://doi.org/10.1017/S1742170518000078>
- Kneafsey, M., Venn, L., Schmutz, U., Balazs, B., Trenchard, L., Eyden-Wood, T., Bos, E., Sutton, G. et Blackett, M. (2013). *Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU. A State of Play of Their Socio-economic Characteristics*. European Commission, Luxembourg. <http://dx.doi.org/10.2791/88784>
- Knickel, K., Zerger, C., Jahn, G. et Renting, H. (2008). Limiting and enabling factors of collective farmers' marketing initiatives: Results of a comparative analysis of the situation and trends in 10 European countries. *Journal of Hunger & Environmental Nutrition*, 3(2-3), 247-269. <https://doi.org/10.1080/19320240802244041>
- Laforge, J.-M. et McLachlan, S. M. (2018). Learning communities and new farmer knowledge in Canada. *Geoforum*, 96, 256-267. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2018.07.022>
- Laforge, J., Fenton, A., Lavalée-Picard, V. et McLachlan, S. (2018). New farmers and food policies in Canada. *Canadian Food Studies*, 5(3), 128-152. <https://doi.org/10.15353/cfs-rcea.v5i3.288>
- Laughrea, S., Mundler, P. et Royer, A. (2018). Les coopératives alimentaires en circuits courts : quelles motivations d'adhésion et d'engagement chez les agriculteurs? *RECMa – revue internationale de l'économie sociale*, 347, 111-127. <https://doi.org/10.3917/recma.347.0111>

- Lev, L. et Stevenson, G. W. (2011). Acting collectively to develop midscale food value chains. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, 1(4), 119-128. <https://doi.org/10.5304/jafscd.2011.014.014>
- Low, S. A., Adalja, A., Beaulieu, E., Key, N., Martinez, S., Melton, A., Perez, A., Ralston, K., Stewart, H., Suttles, S., Vogel, S. et Jablonski, B. B. R. (2015). *Trends in U.S. local and regional food systems: A report to Congress* [Administration Publication no. AP-068]. U.S. Department of Agriculture. <https://www.ers.usda.gov/publications/pub-details/?pubid=42807>
- Lyson, T. A. (2004). *Civic agriculture: Reconnecting farm, food, and community*. Tufts University Press.
- MacAuley, L. E. et Niewolny, K. L. (2016). Situating on-farm apprenticeships within the alternative agrifood movement: Labor and social justice implications. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, 6(2), 195-223. <https://doi.org/10.5304/jafscd.2016.062.024>
- Malak-Rawlikowska, A., Majewski, E., Wąs, A., Borgen, S. O., Csillag, P., Donati, M., Freeman, R., Hoang, V., Lecœur, J.-L., Mancini, M. C., Nguyen, A., Saïdi, M., Tocco, B., Török, Á., Veneziani, M., Vittersø, G. et Wavresky, P. (2019). Measuring the economic, environmental, and social sustainability of short food supply chains. *Sustainability*, 11(15), 4004. <https://doi.org/10.3390/su11154004>
- Mariola, M. J. (2008). The local industrial complex? Questioning the link between local foods and energy use. *Agriculture and Human Values*, 25(2), 193-196. <https://doi.org/10.1007/s10460-008-9115-3>
- Martinez, S., Hand, M., Da Pra, M., Pollack, S., Ralston, K., Smith, T., Vogel, S., Clark, S., Lohr, L., Low, S. et Newman, C. (2010). *Local food systems: Concepts, impacts, and issues*. U.S. Department of Agriculture. https://www.ers.usda.gov/web-docs/publications/46393/7054_err97_1.pdf
- Masambuka-Kanchewa, F., Rumble, J. et Buck, E. (2021). Exploring differences in communication behaviors between organic and conventional farmers. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, 10(3), 1-15. <https://doi.org/10.5304/jafscd.2021.103.018>
- Milone, P. et Ventura, F. (2019). New generation farmers: Rediscovering the peasantry. *Journal of Rural Studies*, 65, 43-52. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2018.12.009>
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ). (2014). *Portrait de la relève agricole au Québec 2011*. Gouvernement du Québec. <https://numerique.banq.qc.ca/patrimoine/details/52327/2339784?docref=1d6L4fZj0E9TfaOPoUPqWw>
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ). (2018). *Portrait de la relève agricole au Québec 2016*. Gouvernement du Québec. https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/min/agriculture-pecheries-alimentation/agriculture/devenir-agriculteur/ED_portrait_releve_agricole_MAPAQ.pdf?1595448170
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ). (2019, 21 mai). Dynamique des importations de produits biologiques au Canada et au Québec. *Bioclips*, 27(8). https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Bioclips/BioClips2019/BioClips_Volume_27_no8.pdf
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ). (2021, 23 novembre). *Les résultats du recensement de la relève agricole établie 2021*. *Bioclips*, 29(32). https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Bioclips/BioClips2021/Volume_29_no32.pdf
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ). (2022a, 31 mai). Le contenu québécois dans les aliments vendus au Québec et la part des achats bioalimentaires effectués chez des fournisseurs locaux. *Bioclips*, 30(19). https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Bioclips/BioClips2022/Volume_30_no19.pdf
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ). (2022b, 15 novembre). La vente directe de produits agricoles aux consommateurs progresse au Québec selon les données du Recensement de l'agriculture de 2021. *Bioclips*, 30(31). https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Bioclips/BioClips2022/Volume_30_no31.pdf
- Morris, C. et Kirwan, J. (2011). Exploring the ecological dimensions of producer strategies in alternative food networks in the UK. *Sociologia Ruralis*, 51(4), 349-369. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.2011.00546.x>
- Mundler, P. (2013). Le prix des paniers est-il un frein à l'ouverture sociale des AMAP? Une analyse des prix dans sept AMAP de la Région Rhône-Alpes. *Économie rurale : Agricultures, alimentations, territoires*, 336, 3-19. <https://doi.org/10.4000/economierurale.3983>

- Mundler, P. (2020a). *Nourrir, produire, protéger les personnes et les ressources : les voies d'une transition agroécologique du système bioalimentaire québécois* [Rapport de projet n° 2020RP-32]. CIRANO. <https://cirano.qc.ca/fr/sommaires/2020RP-32>
- Mundler, P. (2020b). Fiche informative – La relève en agriculture : entre renouvellement et continuité. *Organisations & Territoires*, 29(1), 33-37. <https://doi.org/10.1522/revueot.v29n1.1122>
- Mundler, P. (2022). The role of proximity in food systems. Dans A. Torre et D. Gallaud (dir.), *Handbook on proximity relations* (p. 368-383). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781786434784.00027>
- Mundler, P., Gouin, D.-M., Dominguez, S., Godefroy, S., Laughrea, S. et Ubertino S. (2017). *Productions sans quota et commercialisation en circuits courts. Statut et enjeux*. Rapport final de recherche. CIRANO. <https://cirano.qc.ca/files/publications/2017RP-05.pdf>
- Mundler, P. et Jean-Gagnon, J. (2020). Short food supply chains, labor productivity and fair earnings: An impossible equation? *Renewable Agriculture and Food Systems*, 35(6), 697-709. <https://doi.org/10.1017/S1742170519000358>
- Mundler, P. et Laughrea, S. (2016). The contributions of short food supply chains to territorial development: A study of three Quebec territories. *Journal of Rural Studies*, 45, 218-229. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2016.04.001>
- Mundler, P., Laughrea, S., Jean-Gagnon, J. et 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]. Université Laval. https://agriculture-et-territoires.fsaa.ulaval.ca/fileadmin/Fichiers/Publications/Patrick/Mundler_et_al._2016_.Action_collective_et_competitivite_des_exploitations_agricoles_engagees_dans_les_circuits_de_proximite_.pdf
- Mundler, P. et Ruiz, J. (2015). *Analyse des enjeux de la multifonctionnalité de l'agriculture québécoise dans les contextes d'agriculture dynamique et périurbaine* [Rapport final de recherche remis au MAPAQ]. Université Laval et UQTR. https://agriculture-et-territoires.fsaa.ulaval.ca/fileadmin/Fichiers/Recherche/Axe_Multifonctionnalite_et_gouvernance/Mundler_Ruiz_MFA_RapportSynthese_BasseResolution_2015.pdf
- Mundler, P. et Ruiz, J. (2020). Fiche informative – Agriculture : comprendre la diversité et ses enjeux. *Organisations & Territoires*, 29(1), 47-52. <https://doi.org/10.1522/revueot.v29n1.1124>
- Mundler, P. et Rumpus, L. (2012). The energy efficiency of local food systems: A comparison between different modes of distribution. *Food Policy*, 37(6), 609-615. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2012.07.006>
- Mundler, P. et Valorge, F. (dir.). (2015). *Ateliers de transformation collectifs : enjeux et outils pour réussir*. Educagri.
- Nemes, G., Chiffolleau, Y., Zollet, S., Collison, M., Benedek, Z., Colantuono, F., Dulsrud, A., Fiore, M., Holtkamp, C., Kim, T.-Y., Korzun, M., Mesa-Manzano, R., Reckinger, R., Ruiz-Martínez, I., Smith, K., Tamura, N., Viteri, M.-L. et Orbán, É. (2021). The impact of COVID-19 on alternative and local food systems and the potential for the sustainability transition: Insights from 13 countries. *Sustainable Production and Consumption*, 28, 591-599. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2021.06.022>
- O'Hara, J. et Benson, M. (2019). Where have all the direct-marketing farms gone? *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, 9(1), 1-7. <https://doi.org/10.5304/jafscd.2019.091.046>
- O'Hara, J. K. et Lin, J. (2020). Population density and local food market channels. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 42(3), 477-496. <https://doi.org/10.1093/aep/ppy040>
- Paciarotti, C. et Torregiani, F. (2021). The logistics of the short food supply chain: A literature review. *Sustainable Production and Consumption*, 26, 428-442. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2020.10.002>
- Parent, D., Ouellet, É., Perrier, J.-P. (2004). *Établissement en agriculture de la relève non familiale : trajectoires et facteurs de succès et d'insuccès*. TRAGGET Laval, Université Laval. https://tragget.fsaa.ulaval.ca/archives/rapports-de-recherche/afficher_publication/details/etablissement-en-agriculture-de-la-releve-non-familiale-trajectoires-et-facteurs-de-succes-et-din/filtrer-type/rapports
- Petit, M. (2006). L'exploitation agricole familiale : leçons actuelles de débats anciens. *Cahiers Agricoles*, 15(6), 486-490. <https://doi.org/10.1684/agr.2006.0036>
- Paul, M. (2019). Community-supported agriculture in the United States: Social, ecological, and economic benefits to farming. *Journal of Agrarian Change*, 19(1), 162-180. <https://doi.org/10.1111/joac.12280>

- Pôle interministériel de prospective et d'anticipation des mutations économiques (PIPAME). (2017). *Prospective – Économie sociale et solidaire : les circuits courts alimentaires*. Ministère de la Transition écologique et solidaire et Ministère de l'Économie et des Finances. https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/directions_services/etudes-et-statistiques/prospective/PIPAME-circuits-courts-alimentaires.pdf
- Praly, C., Chazoule, C., Delfosse, C. et Mundler, P. (2014). Les circuits de proximité, cadre d'analyse de la relocalisation des circuits alimentaires. *Géographie, économie, société*, 16(4), 455-478. <https://doi.org/10.3166/geos.16.455-478>
- Prigent-Simonin, A. H., Hérault-Fournier, C. et Merle A. (2012). Développer la proximité. Dans A. H. Prigent-Simonin et C. Hérault-Fournier (dir.), *Au plus près de l'assiette : pérenniser les circuits courts alimentaires* (p. 48-62). Éditions Quæ. <https://doi.org/10.3917/quæ.prige.2012.01.0047>
- Qualman, D., Akram-Lodhi, A. H., Desmarais, A. A. et Srinivasan, S. (2018). Forever young? The crisis of generational renewal on Canada's farms. *Canadian Food Studies*, 5(3), 100-127. <https://doi.org/10.15353/cfs-rcea.v5i3.284>
- Raymond, H. et Mathé, J. (2011). *Une agriculture qui goûte autrement : histoires de productions locales, de l'Amérique du Nord à l'Europe*. Éditions MultiMondes.
- Redlingshöfer, B. (2008). L'impact des circuits courts sur l'environnement. Dans G. Maréchal (dir.), *Les circuits courts alimentaires : bien manger dans les territoires* (p. 175-185). Educagri.
- Royer, A., Mundler, P. et Ruiz, J. (2022). *Évolution du secteur bioalimentaire sur les territoires du Québec : identification des principales dynamiques et facteurs explicatifs* [Rapport de recherche remis au CIRANO]. Université Laval et UQTR.
- Ruiz, J., Decelles, A.-M., Dumont, A., Joncoux, S., Lewis, N. et Mundler, P. (2019). Les plans de développement de la zone agricole : vers une réconciliation entre aménagement du territoire et agriculture? Dans M.-U. Proulx et M.-C. Prémont (dir.), *La politique territoriale au Québec : 50 ans d'audace, d'hésitations et d'impuissance* (p. 247-271). PUQ. <https://doi.org/10.2307/j.ctv10qxcd.16>
- Saltmarsh, J., Meldrum, J. et Longhurst, N. (2011). *The impact of community supported agriculture*. Soil Association. <https://communitysupportedagriculture.org.uk/wp-content/uploads/2015/03/The-impact-of-community-supported-agriculture.pdf>
- Schoolman, E. D. (2019). Do direct market farms use fewer agricultural chemicals? Evidence from the US census of agriculture. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 34(5), 415-429. <https://doi.org/10.1017/S1742170517000758>
- Schoolman, E. D., Morton, L. W., Arbuckle Jr., J. G. et Han, G. (2021). Marketing to the foodshed: Why do farmers participate in local food systems? *Journal of Rural Studies*, 84, 240-253. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2020.08.055>
- Selfa, T. et Qazi, J. (2005). Place, taste, or face-to-face? Understanding producer–consumer networks in “local” food systems in Washington State. *Agriculture and Human Values*, 22(4), 451-464. <https://doi.org/10.1007/s10460-005-3401-0>
- Shideler, D. et Watson, P. (2019). Making change through local food production: Calculating the economic impact of your local food project. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, 8(C), 1-13. <https://doi.org/10.5304/%20jafscd.2019.08C.011>
- Statistique Canada. (2017). *Recensement de l'agriculture de 2016*. Gouvernement du Canada. <https://www.statcan.gc.ca/fr/ra2016>
- Statistique Canada. (2022). *Recensement de l'agriculture de 2021*. Gouvernement du Canada. <https://www.statcan.gc.ca/fr/recensement-agriculture>
- Stewart, H. et Dong, D. (2018). How strong is the demand for food through direct-to-consumer outlets? *Food Policy*, 79(C), 35-43. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2018.04.010>
- Thilmany, D., Canales, E., Low, S. A. et Boys, K. (2021). Local food supply chain dynamics and resilience during COVID-19. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 43(1), 86-104. <https://doi.org/10.1002/acpp.13121>
- Trivette, S. A. (2019). The importance of food retailers: Applying network analysis techniques to the study of local food systems. *Agriculture and Human Values*, 36(1), 77-90. <https://doi.org/10.1007/s10460-018-9885-1>
- Uematsu, H. et 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), 1-19. <https://doi.org/10.1017/S1068280500004482>

- U.S. Department of Agriculture. (2019). *2017 Census of agriculture: United States – Summary and State data* (vol. 1). https://www.nass.usda.gov/Publications/AgCensus/2017/Full_Report/Volume_1,_Chapter_1_US/usv1.pdf
- Van der Ploeg, J. D. (2021). Un ouvrage vraiment courageux et nécessaire. Dans P. Gasselin, S. Lardon, C. Cerdan, S. Loudiyi et D. Sautier (dir.), *Coexistence et confrontation des modèles agricoles et alimentaires* (p. 7-13). Éditions Quæ.
- Van Hauwermeiren, A., Coene, H., Engelen, G. et Mathijs, E. (2007). Energy lifecycle inputs in food systems: A comparison of local versus mainstream cases. *Journal of Environmental Policy & Planning*, 9(1), 31-51. <https://doi.org/10.1080/15239080701254958>
- Vitterso, G., Torjusen, H., Laitala, K., Tocco, B., Biasini, B., Csillag, P., Dubois de Labarre, M., Lecœur, J.-L., Agnieszka, M., Majewski, E., Malak-Rawlikowska, A., Menozzi, D., Török, Á. et Wavresky, P. (2019). Short food supply chains and their contributions to sustainability: Participants' views and perceptions from 12 European cases. *Sustainability*, 11(17), 4800. <https://doi.org/10.3390/su11174800>
- Warsaw, P., Archambault, S., He, A. et Miller, S. (2021). The economic, social, and environmental impacts of farmers markets: Recent evidence from the US. *Sustainability*, 13(6), 3423. <https://doi.org/10.3390/su13063423>
- Weiler, A. M., Otero, G. et Wittman, H. (2016). Rock stars and bad apples: Moral economies of alternative food networks and precarious farm work regimes. *Antipode*, 48(4), 1140-1162. <https://doi.org/10.1111/anti.12221>
- Wiskerke, J. S. (2009). On places lost and places regained: Reflections on the alternative food geography and sustainable regional development. *International Planning Studies*, 14(4), 369-387. <https://doi.org/10.1080/13563471003642803>