

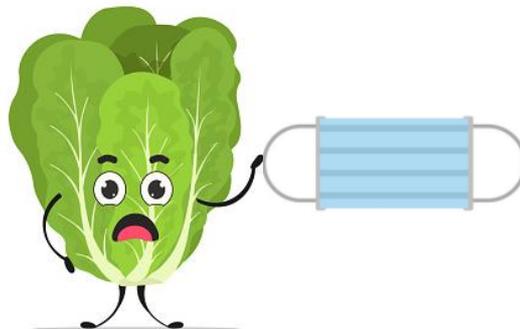
**JUMEL HUBERT**

Rapport de stage de 2<sup>e</sup> année du

**MASTER BIODIVERSITÉ ÉCOLOGIE ET ÉVOLUTION**  
**PARCOURS : PLANTES ET SOCIÉTÉ**  
**CULTURE DURABLE, PAYSAGE ET PHYTOVALORISATION**

Année 2019-2020

**ÉTUDE EXPLORATOIRE SUR L'IMPACT DE LA COVID-19 SUR LES EXPLOITATIONS DE  
PRODUCTION DE LEGUMES**



Structure d'accueil : INRAE, UMR SADAPT, Equipe Agricultures Urbaines

Adresse : 16 Rue Claude Bernard, 75231 Paris

Maître de stage : KEVIN MOREL

Financement : GIS PIClég

## **Résumé**

Dans le cadre de la pandémie de la COVID-19, ce travail exploratoire propose une analyse qualitative des impacts de la crise sur les producteurs de légumes. Nous avons mené des entretiens auprès de conseillers agricoles sur cinq territoires de France afin de décrire les différents impacts de cette crise et les adaptations mises en place. Après une contextualisation des données et une description des différentes stratégies d'adaptations, nous montrons que les principaux problèmes ont concerné la main d'œuvre et les circuits de commercialisations. Nous proposons une analyse des facteurs favorisant les adaptations et mettons en lumière le rôle des acteurs territoriaux dans ces adaptations en montrant la synergie des initiatives, ainsi que l'importance d'un lien fort entre les agriculteurs et les consommateurs pouvant réduire les surcharges de travail pour les producteurs.

## **Abstract**

Within the framework of the Covid-19 pandemic, this exploratory work proposes a qualitative analysis of the impacts of the crisis on vegetable producers. We conducted interviews with agricultural advisers in five French territories in order to describe the different impacts of this crisis and the adaptations implemented. After a contextualization of the data and a different adaptation strategies description, we show that the main problems concerned the workforce and marketing channels. We propose an analysis of the factors favouring the adaptations and highlight the role of territorial actors in these adaptations by showing the synergy of the initiatives, as well as the importance of a strong link between farmers and consumers that can reduce overwork for producers.

## Avant-propos

Ce travail a été réalisé lors d'un stage de six mois au sein de l'unité d'agriculture urbaine de l'UMR SADAPT de L'INRAE, financé par le GIS PICLég. L'INRAE, l'Institut National de la Recherche pour l'Agriculture et l'Environnement est un organisme de recherche spécialisé dans l'étude des relations entre l'agriculture, l'environnement et l'alimentation. L'UMR SADAPT (Science Action Développement - Activités Produits Territoires) réunit des chercheurs interdisciplinaires autour des thématiques de développements agricoles durables. Dans cet environnement, l'unité d'agriculture urbaine travaille sur des thématiques visant le développement et la création de connaissances scientifiques autour des thématiques d'agricultures urbaines. L'unité a réalisé plusieurs travaux, dont ceux bien connus sur les toits d'AgroParisTech. Mon stage, fait sous la direction de Kevin Morel, avait comme sujet avant que la crise de la Covid-19 vienne le perturber, l'analyse des opportunités qu'offrent les actions de reterritorialisation de l'agriculture aux producteurs de légumes du territoire. Contraints par le confinement nous avons réorienté le stage en nous intéressant aux impacts de la crise de la COVID-19 sur les producteurs de légumes. Le rapport présenté ci-après est le résultat de l'enquête menée pendant les quatre derniers mois de ce stage sur ce nouveau sujet d'étude.

Je tiens avant de continuer à remercier Kevin Morel pour sa confiance et son suivi. Merci d'avoir su rebondir en réorientant mon stage, de m'avoir soutenu et encouragé dans ce bref délai de rédaction. Je remercie aussi Christine Aubry et François Léger pour leurs conseils pendant ce stage ainsi que l'ensemble des chercheurs, stagiaires et des doctorants partageant les bureaux pour les échanges et les discussions motivantes. J'ai une pensée pour tous ceux qui m'ont soutenu pendant la fin du stage, me donnant leur avis et m'aidant à mettre mes idées en places, particulièrement Clotilde et Yak qui ont partagé aimablement leur « mètre carré » pendant ce temps de confinement. Je remercie enfin l'ensemble des conseillers qui ont participé à cette étude et qui ont pris le temps de discuter avec nous, j'espère que mon travail n'aura pas déformé leur propos et que la lecture de cette étude exploratoire ne leur sera pas désagréable.

## Table des matières

Liste des Abréviations.....	4
Introduction.....	5
Matériels et méthodes .....	7
1. Genèse du stage.....	7
2. Une enquête exploratoire qualitative .....	7
3. Choix des données .....	7
4. Entretien semi directif et approche empirique .....	9
5. Méthode d'analyse des données .....	10
6. Démarche générale d'analyse des données .....	10
Résultats.....	0
1. Spécificités des territoires .....	0
2. Types d'exploitation et de circuits associés par territoire .....	0
3. Présentation transversale sur les impacts et les réorganisations.....	2
3.1. Impacts généraux de la crise sur l'activité des exploitations.....	2
3.2. Des problèmes limités d'approvisionnement en matériel et fournitures .....	2
3.3. Problèmes de main d'œuvre et d'organisations du travail.....	3
3.4. Impacts de la crise sur la commercialisation et stratégies d'adaptations .....	7
4. Synthèse de l'analyse transversales.....	17
4.1 Impacts et robustesse des exploitations.....	17
4.1 Réorganisation et facteurs d'adaptabilité .....	19
5 Perception des acteurs sur les systèmes après la crise .....	21
Discussion .....	23
1. Méthode et données collectées .....	23
2. Contribution par rapport à la littérature grise .....	23
3. Les facteurs de résilience à la lumière de la littérature .....	25
Conclusion et Perspectives .....	27
Bibliographie.....	28
Annexe 1 : Spécificités des territoires.....	30
Annexe 2 : Grille d'entretien pour les conseillers .....	34

## Liste des abréviations

CA : Chambre d'Agriculture

CDDM : Comité Départemental de Développement Maraîcher

CIVAM : Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural

Covid-19 : Pandémie due au Coronavirus 2019

Gab : Groupement des agriculteurs bio

IDF : Île-de-France

MO : Main d'œuvre

MIN : Marché d'Intérêt National

PO : Pyrénées-Orientales

GMS : Grande et Moyenne Surface

## Introduction

La capacité des systèmes alimentaires à maintenir la sécurité alimentaire, en particulier l'approvisionnement des villes dans un contexte d'urbanisation est un défi constant et de nombreux travaux interrogent et encouragent à interroger ces systèmes (Smith et al., 2016). Plusieurs crises ont confronté les systèmes alimentaires à une diversité de défis socio-économiques, sanitaires ou climatiques et montré les limites de certains à assurer la sécurité alimentaire des populations (Rosin et al., 2013 ; Gertel et Sippel, 2016). Ces problématiques ne sont plus réservées aux pays du sud (Linou, 2019 ; Chiffoleau, 2020). De plus en plus de mouvements, en ruptures avec le système agroalimentaire dit conventionnel, proposent des alternatives tant au niveau des circuits de distribution que des pratiques agricoles. ( Deverre et Lamine, 2010 ; Parly et al., 2014). En Europe les crises sanitaires, en particulier celle de L'ESB (Encéphalopathie Spongiforme Bovine), ont provoqué des craintes chez les consommateurs, des blocages de centrales d'achat en France en 2009 ont provoqué des ruptures de stock dans certains supermarchés et ainsi remit le sujet de la sécurité alimentaire comme enjeu majeur dans le débat politique (Chiffoleau et al. 2020).

Pour comprendre les impacts de ces crises, il semble pertinent de mobiliser le concept de résilience, utilisé dans de nombreuses études depuis l'article de Holling en 1973. On entend par résilience, la capacité d'un système à maintenir ou retrouver ses fonctions essentielles lorsqu'il est soumis à une perturbation (Walker et al., 2004) ou plus simplement la capacité des systèmes à faire face aux défis (Folke et al., 2010). L'étude de la résilience des systèmes alimentaires peut comprendre de multiples approches, ainsi plusieurs cadres ont déjà été élaborés et appliqués aux composantes des systèmes alimentaires comme les exploitations agricoles, les personnes, les entreprises, les chaînes d'approvisionnements et les systèmes socioécologiques (Meuwissen et al. 2019). La théorie de la résilience mobilise les concepts de changement, d'incertitude, d'interconnectivité et d'adaptabilité des systèmes complexes (Senge, 1990 ; Holling et Gunderson, 2002) pour définir trois composantes principales : - la robustesse, capacité à maintenir le niveau de production souhaité et la chaîne d'approvisionnement malgré l'apparition de perturbations (Urruty et al., 2016) ; - l'adaptabilité, capacité d'ajuster les réponses tout en conservant des fonctionnalités importantes (Folke et al., 2010) ; - la transformabilité, capacité à créer un système fondamentalement nouveau afin de fournir des fonctionnalités importantes (Walker et al. 2004). Pour analyser la résilience, il

faut alors bien préciser le système étudié et ses fonctions, les contraintes impactant le système pour pouvoir analyser le niveau de résilience et comprendre les facteurs qui la renforcent. (Carpenter et al., 2001 ; Herrera, 2017 ; Meuwissen et al. 2019).

La pandémie de la COVID-19 a provoqué des perturbations majeures dans plusieurs pays du monde avec la fermeture des écoles, des bars, de la RHD (Restauration Hors Domicile), puis un confinement généralisé avec des restrictions de déplacements. La crise de la Covid-19 a aussi impacté les systèmes alimentaires avec la fermeture des cantines scolaires, des marchés et l'impossibilité pour la main d'œuvre des pays de l'est et d'Afrique du nord de rejoindre les exploitations agricoles françaises. Ces perturbations ont particulièrement impacté les exploitations maraîchères (Urban-Rural Linkages in the time of Covid19 Florence Egal, Rome, Italy and Thomas Forster, New York, USA) qui produisent des denrées fraîches et périssables (RMT alimentation locale). La COVID-19, cas concret de crise sanitaire, permet d'interroger la résilience du système alimentaire, en particulier la production de légume en analysant les impacts qu'il y a eu pendant les 55 jours de « confinement », en France.

Dans ce contexte de confinement de la crise de la Covid-19 et le cadre de mon stage à l'INRAE financé par le groupement d'intérêt scientifique PICLég, nous avons réalisé une étude exploratoire auprès des conseillers agricoles de 5 bassins alimentaires, l'Île-de-France (IDF), la Région Nantaise, les Pyrénées-Orientales (PO), le Bassin Toulousain et Alsace focalisant sur les impacts de la crise de la COVID-19 sur les exploitations produisant des légumes et ceci sur les fonctions allant de la production à la commercialisation. L'objectif de ce travail est de s'interroger sur les questions suivantes : comment les producteurs de légumes ont-ils été impactés par la crise de la Covid-19 ? Quelles ont été les stratégies mises en place par les producteurs de légumes pour s'adapter et les facteurs favorisant ces adaptations ? À partir d'un état des lieux et d'une analyse transversale d'entretiens menés sur cinq territoires, nous discuterons les résultats à la lumière du concept de résilience des systèmes alimentaires.

## **Matériels et méthodes**

### **1. Genèse du stage**

Le stage a été réorienté à cause de la crise de la COVID-19 avec l'accord des partenaires du groupement d'intérêt scientifique PICLég, qui l'encadraient, constitué de INRAE, de Chambres d'agriculture et du Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes (CTIFL). Nous avons décidé de mener une étude exploratoire qualitative sur l'impact de la crise pour les producteurs de légumes, de décrire les problèmes, les réactions et réorganisation et d'en déterminer les facteurs. Le travail étant réalisé pendant la crise les producteurs n'étaient pas disponibles, nous avons donc choisi de mener des entretiens auprès de conseillers agricoles pour permettre d'élargir le territoire de l'étude à cinq bassins alimentaires.

### **2. Une enquête exploratoire qualitative**

Dans cette étude, l'objectif était avant tout d'explorer de manière fine une diversité de contextes sur les territoires. Nous avons donc opté pour une approche qualitative particulièrement adaptée pour des approches exploratoires (Eisenhardt, 1989). J'ai donc procédé à des entretiens qualitatifs permettant une richesse des données collectées et une description fine des phénomènes sans les extraire de leur milieu (Kirk et Miller, 1986), une compréhension plus en profondeur de l'objet d'étude utile pour générer des hypothèses (Sofaer, 1999).

### **3. Choix des données**

Les cinq zones d'études (l'IDF, la Région Nantaise, les PO, le Bassin Toulousain et l'Alsace) ont été déterminées en accord avec le comité de pilotage du stage et par les experts de PICLég, comme présentant une diversité de systèmes de productions et de commercialisation, avec des systèmes plus ou moins tournés vers l'approvisionnement local ou l'export, mais avec aussi une diversité de climats. Les dimensions de chaque zone ne sont pas similaires, car nous avons choisi une échelle jugée pertinente, pour parler de la production de légumes, par les acteurs eux-mêmes puisque les zones correspondent au territoire des structures de conseils. Ainsi nous avons une région complète l'IDF avec une forte densité de population, deux départements, les PO (gros bassin de production de légumes) et l'Alsace (région fortement touchée par la crise où le local est fortement valorisé) et deux zones correspondant au bassin alimentaire (foodshed), la Région Nantaise (Zone maraîchère) et le Bassin Toulousain.

**Tableau 1 : Présentation des conseillers entretenus par territoire d'étude**

CA : Chambre d'agriculture ; CDDM : Comité Départemental de Développement Maraîcher ; GAB : Groupement des agriculteurs bio (par là nous entendons toutes les structures affiliées à la FNAB, quel que soit leur nom effectif variant selon les territoires) ; CIVAM BIO: structure CIVAM (Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural) spécialisée pour les producteurs bio (affiliée également à la FNAB) ; Planète légumes : structure à qui la Chambre d'Agriculture a délégué le conseil et l'expérimentation en légumes pour le Grand Est et en particulier l'Alsace. Dans le cas où les structures étaient régionales, les entretiens ont été menés avec des personnes dont le rayon d'action correspondait ou incluait le territoire ciblé.

Territoire	Structure	Type de conseiller ou technicien
Île-de-France	CA régionale	Légumes
	CA régionale	Installation
	CA régionale	Produits fermiers - Filières
	Réseau des AMAP (régional)	Accompagnement des AMAP
	GAB régional	Maraîchage
Région Nantaise	CA régionale	Innovation et agricultures urbaines
	CA régionale	Circuits courts
	GAB départemental	Maraîchage
	CDDM (départemental)	Légumes
Pyrénées-Orientales	CA départementale	Maraîchage
	CA départementale	Maraîchage
	CIVAM BIO départemental	Maraîchage- Expérimentation
	CIVAM BIO départemental	Filières de proximité
Bassin Toulousain	CA départementale	Maraîchage -Circuits courts -Bio
	CA départementale	Maraîchage
	CIVAM BIO départemental (Haute-Garonne) et GAB départemental (Ariège)	Maraîchage
Alsace	Planète Légumes	Maraîchage
	CA régionale	Circuits courts
	GAB régional	Légumes
	GAB régional (Grand Est, mais orienté Alsace)	Légumes

Pour chaque territoire, nous avons fait entre trois et cinq entretiens avec des conseillers d'une diversité de structures d'accompagnement différentes : chambres d'Agriculture, réseau FNAB et/ou FNCIVAM (Gab, Bio Grand Est, Érable 31, CIVAMbio), réseau des AMAP (tableau 1).

#### **4. Entretien semi-directif et approche empirique**

Nous avons élaboré une grille d'entretien (Annexe 2) avec l'aide de la littérature grise sur les effets de la crise (articles de journaux, site du RMT alimentation locale, site des Chambres d'agriculture...) et des données récoltées par dire d'acteur. Deux réunions ont été consacrées à cet effet avec des membres de l'INRAE, des chambres d'agriculture de Loire-Atlantique, de Haute-Garonne et du CTIFL. Les entretiens semi-directifs ont donc été menés par téléphone ou par Skype, allant de 30 minutes à 1 heure 40. Ils ont été enregistrés avec le consentement oral des conseillers entretenus.

J'ai opté pour une démarche inductive. Cette posture repose sur le postulat que les producteurs de légumes étant confrontés à une crise sans précédent en France, chercher à priori à employer des cadres conceptuels déjà élaborés, dans une logique hypothético-déductive, pouvait m'inciter à filtrer ce que j'allais entendre. L'ambition de la démarche inductive était de me placer dans une posture de disponibilité par rapport à la spécificité de mes objets d'étude (Olivier de Sardan, 1995 ; 2008).

Les entretiens semi-directifs se caractérisent par le fait qu'ils sont orientés par un ensemble de thématiques définies avant l'entretien et de questions ouvertes. Pour mener ces entretiens, je me suis principalement appuyé sur les travaux d'Olivier de Sardan (2008) qui conseille de ne pas se référer à un questionnaire fixe où les questions sont toujours posées dans le même ordre, mais plutôt de se baser sur une posture canevas d'entretien pour structurer les différentes thématiques à aborder. Cela permet de ne pas oublier de thématiques lors de l'entretien tout en gardant une grande flexibilité dans l'ordre et la formulation des questions, en privilégiant un entretien sur le ton de la discussion fluide, afin que la personne enquêtée se sente à l'aise et non soumise à un interrogatoire, ce qui favorise les confidences et permet de collecter des informations plus authentiques (Adams W.C, 2015).

## **5. Méthode d'analyse des données**

Parmi les différentes techniques d'analyse qualitative, pour répondre aux questions initiales posées par l'étude, j'ai utilisé la technique du codage (Miles & Huberman, 1984) en procédant à la retranscription des entretiens puis à leur traitement avec le logiciel NVIVO. La technique du codage consiste à repérer dans les entretiens retranscrits des unités de sens et à leur associer un code (par exemple regrouper toutes les informations ayant trait à l'impact de la fermeture des marchés de plein vent ou aux liens des exploitations avec la GMS). Les codages peuvent être structurés en « poupées gigognes » et former des catégories plus ou moins générales et ainsi avoir différents niveaux d'analyse et de conceptualisation. À partir des codes les données des différents cas (par exemple, entretiens de tels conseillers) peuvent être structurées dans des matrices (produites avec le logiciel INVIVO) qui permettent d'avoir une vision globale des données d'études et transversales en pouvant les restituer par territoire, type d'exploitation ou par catégorie de conseillers par exemple.

## **6. Démarche générale d'analyse des données**

Le travail de codage m'a permis : - d'analyser les données dans leur contexte territorial en créant une synthèse des caractéristiques des territoires, des types de systèmes de productions et de commercialisations évoqués et des impacts associés – de réaliser une analyse transversale des entretiens sur les impacts, les stratégies d'adaptations et les facteurs de résilience - et enfin proposer des pistes conceptuelles pour comprendre et analyser la capacité de résilience des exploitations produisant des légumes dans la crise de la COVID-1

**Tableau 2 : Type d'exploitation de production de légumes par territoire étudié.**

Chaque ligne, rattachée à un territoire, correspond à la description d'un type et les informations précisées dans les cases servent à décrire les éléments essentiels à leurs distinctions. Les tableaux étant construits sur la base d'entretiens semi-directifs, les informations ne sont volontairement pas homogénéisées quand les données ne le permettent pas. Ainsi il peut y avoir dans la même colonne une moyenne, un encadrement ou un adjectif cité... MO : Main d'œuvre ; NA : pas d'informations ; moy : moyenne ; ha : hectare.

Territoire	Nom du type d'exploitation	Diversité de production	Surface	Bio / conventionnel	Présence d'abris	Utilisation de la MO
Pyrénées-Orientales	Peu diversifiée - conventionnelle - MO à l'année	de 3 et 4	de 3 à 25	Conventionnel	de peu à 100%	MO locale présente à l'année ou déjà rentrée
	Spécialisée en artichaut	spécialisée artichaut (2 ou 3 cultures intermédiaires)	8 ha moy	Conventionnel	peu	MO locale présente à l'année ou déjà rentrée
	Diversifiée bio sur petite surface	30 légumes et plus	1 à 5 ha	Principalement en Bio	10 à 20%	1 ou 2 ETP - saisonniers locaux
	Peu diversifiée - Bio	de 3 à 9	2 et 10 - moy 3ha	Bio	de 100% à faible	MO locale ou étrangère espagnole
	Spécialisée salade	spécialisé en salade ( plus cultures de rotations)	NA	Conventionnel	NA	NA
Île-de-France	Peu diversifiée - conventionnelle - MO saisonnière	de 4 à 9	de 3 à 25	Conventionnel	10 à 20%	MO saisonniers portugais ou des pays de l'est - jusqu' à 40
	Diversifiée bio sur petite surface	30 légumes et plus	1 à 5 ha	Principalement en Bio	13 à 20%	1 ou 2 ETP et saisonniers locaux
	Céréalière diversifiée	céréalière avec diversification maraichage - diversité de légumes allant de quelques uns à supérieur à 30	2 et 15ha	Bio et conventionnel	divers	divers
	Spécialisée salade	spécialisé en salade ( plus cultures de rotations)	de 20 à 80	Conventionnel	10 à 20%	plus de 50 saisonniers
Bassin Toulousain	Peu diversifiée - conventionnelle - faible MO saisonnière locale	de 4 à 9	de 3 à 25	Conventionnel	peu d'abris - plein champ	2 ou 3 ETP et saisonniers locaux
	Diversifiée bio sur petite surface	30 légumes et plus	de 1 à 5 ha	Principalement en Bio	11 à 20%	1 ou 2 ETP et saisonniers locaux
Alsace	Diversifiée bio sur petite surface	30 légumes et plus	de 1 à 5 ha	Principalement en Bio	12 à 20%	1 ou 2 ETP et saisonniers locaux
	Bio diversifiée sur grande surface - alsacienne avec Mo à l'année	30 légumes et plus (dont de l'asperge)	de 20 à 50 ha	Bio	10 à 20%	MO locale à l'année (une cinquantaine d'ETP)
	Spécialisée asperge	asperge ( plus culture de rotation)	NA	Conventionnel	NA	plus de 50 saisonniers
Région Nantaise	Diversifiée bio sur petite surface	30 légumes et plus	de 1 à 5 ha	Principalement en Bio	14 à 20%	1 ou 2 ETP et saisonniers locaux
	Peu diversifiée Bio	de 3 à 9	moy 3ha	Bio	de 100% à faible	MO locale ou étrangère espagnole
	Péri-urbaine en pleine terre	30 légumes et plus	de 0,5 à 5 ha (péri-urbain)	Bio et conventionnel	supérieur à 30%	MO locale à l'année
	Peu diversifiée - avec du muguet et bcp de saisonniers	de 4 à 5 spécialisé : sous serre (tomate...) ou Muget	de 20 à 300	Conventionnel	20 ha de serre - ou muget	de 50 à 2000 saisonniers
	Peu diversifiée -plein champ- peu de Mo	de 4 à 5 - spécialisée principalement : mache, concombre, poireau	de 20 à 300	Conventionnel	peu de serre plein champ	peu de MO

## Résultats

### 1. Spécificités des territoires

Cette partie des résultats (annexe 1) propose de contextualiser les données en présentant les territoires étudiés, tout en étant déjà le fruit d'un travail de synthèse, pour permettre une présentation plus transversale des impacts et des stratégies d'adaptation liées à la crise du Covid-19 et ainsi faciliter l'analyse conceptuelle des facteurs de résilience.

### 2. Types d'exploitation et de circuits associés par territoire

Je propose dans cette partie une présentation synthétique des types d'exploitations (tableau 2) et filières de commercialisations (tableau 3) principalement énoncées dans les entretiens. Mobilisant déjà un niveau d'abstraction par rapport aux données brutes des entretiens et faisant appel à des catégories conceptuelles, les éléments donnés dans ces tableaux sont une simplification de la réalité où la diversité des types d'exploitations et des circuits est plus complexe, variée et moins figée. La description des types est enrichie des informations de la partie 1 des résultats pour comprendre la variation des types d'exploitations d'un territoire à l'autre.

Le tableau 2 étant construit sur la base d'entretiens semi-directifs les informations ne sont volontairement pas homogénéisées quand les données ne le permettent pas, ainsi il peut y avoir dans la même colonne une moyenne, un encadrement ou un adjectif cité, etc.

Cette présentation des types permet d'aborder la partie 3 des résultats avec les éléments conceptuels permettant la compréhension de l'analyse transversale. Les différents encadrés de la partie trois proposent des exemples dans le cadre des informations des tableaux 2 et 3. Une synthèse de ces tableaux qui associe les circuits de commercialisation aux types d'exploitations est présente dans la partie 4 des résultats (tableau 4).

**Tableau 3 : Circuits de commercialisations recensés dans les entretiens.**

Un code est associé à chaque circuit décrit ainsi que le nombre d'intermédiaires et une indication de la distance de vente. GMS : Grande et Moyenne Surface ; RHD : Restauration Hors Domicile ; Mag : magasin

Code du circuit	Nom du type de vente	Description du circuit	Nombre d'intermédiaire	Distance de vente
GMS CC	GMS en circuit court	Le producteur livre lui-même les GMS	1	Bassin de production
GMS Gr	GMS par centrale d'achat, organisation de producteur ou grossiste	Le producteur vend en gros à un intermédiaire qui revent aux GMS	2 ou plus	Bassin de production et France
GMS UE	Expédition vers l'étranger	Le producteur vend à une station d'expédition internationale	2 ou plus	France et Europe
M Dir	Marché de plein vent	Le producteur vend lui-même sur le marché en vente direct	0	Bassin de production
M Det	Détaillant pour les marchés	Le producteur vend à un détaillant qui vent sur le marché	1	Bassin de production
ARP	Achat revente entre producteurs	Les producteurs font de l'achat revente entre eux pour leur boutique de producteurs ou de vente à la ferme	1	Bassin de production
Cueil	Cueillette	Le producteur vend à la ferme en cueillette	0	Bassin de production
RHD Gr	RHD par des grossiste - Organisation de producteurs ou coopérative	Le producteur vend à un intermédiaire (coopbio - grossiste) qui revent à la RHD	2 ou plus	Bassin de production et France
RHD CC	RHD circuit court	Le producteur vend directement aux restaurants ou à la restauration collective	1	Bassin de production
AMAP	AMAP	Le producteur vend des paniers à des amapiens (clientèle à l'année)	0	Bassin de production
P	Paniers	Le producteur vend des paniers en fonction des commandes - à la ferme ou à un point relai	0	Bassin de production
Mag P	Magasin de producteurs	Le producteur vend en direct dans un magasin de producteurs ou à la ferme	0	Bassin de production
Mag CC	Magasin spécialisé en circuit court	Le producteur livre un magasin spécialisé directement	1	Bassin de production
Mag Gr	Magasin spécialisé par grossiste	Le producteur vend à un intermédiaire qui livre un magasin spécialisé	2 ou plus	Bassin de production et France

### 3. Présentation transversale sur les impacts et les réorganisations

#### 3.1. Impacts généraux de la crise sur l'activité des exploitations

La pandémie mondiale de la COVID-19 a provoqué des mesures politiques impactant le fonctionnement habituel du pays. Les producteurs de légumes ont été concernés principalement par trois conséquences de cette crise.

- Les précautions sanitaires (sur leur exploitation et pour la commercialisation),
- La fermeture des frontières (pour les travailleurs et pour les flux de marchandises)
- Le ralentissement général des activités économiques (avec la fermeture de lieux de production de ventes ou de consommations).

Les entretiens nous ont permis de recenser les différents impacts en résultant concrètement pour les producteurs de légumes :

- **Problèmes d'approvisionnement en matériel** : fournitures, plants
- **Problèmes de main d'œuvre** : main d'œuvre (MO) étrangère bloquée aux frontières, malades dans les équipes
- **Problèmes sur le plan de la commercialisation** : arrêt de certains circuits de vente comme la restauration hors domicile (RHD) ou les marchés de plein vent, nécessité d'intégrer les gestes barrières dans les lieux de vente.

#### 3.2. Des problèmes limités d'approvisionnement en matériel et fournitures

Si certains retards de livraison de fournitures ont été observés (surtout les deux premières semaines après le début du confinement), globalement les problèmes d'approvisionnement en matériels et fournitures ont peu impacté les producteurs, car la saison était déjà lancée, les commandes déjà passées et, car la crise n'a pas été assez longue pour qu'il y ait de gros soucis de pénurie concernant des produits venus de l'étranger (bien que plusieurs conseillers ont exprimé cette inquiétude si la crise perdurait). Cependant, localement, certains producteurs ont été impactés (cf. encadré 1). L'approvisionnement en plants n'a pas constitué une difficulté malgré quelques craintes les premières semaines (cf. encadré 2).

### ***Encadré 1 : exploitations impactées sur le plan de l'approvisionnement en matériel***

*Certains producteurs en cours d'installation ont rencontré des difficultés de livraison de matériel (serres, matériel d'irrigation, matériel électrique) qui a bloqué leur installation et a potentiellement retardé le démarrage de leur activité en empêchant le lancement des cultures prévu au printemps 2020 (problèmes particulièrement mentionnés en région Alsace). Pour les producteurs plus en amont de l'installation, la crise a gelé les démarches administratives de recherche de foncier ou de prêts bancaires (mentionné en Alsace et IDF).*

*Pour certaines exploitations ayant fait face à des vents violents avant le confinement (en particulier en Alsace et Île-de-France), la réparation de serres a été retardée par la crise.*

### **3.3. Problèmes de main d'œuvre et d'organisations du travail**

#### **3.3.1. Une augmentation du temps de travail malgré des gestions diverses**

Globalement, l'impossibilité pour la main d'œuvre étrangère de rejoindre les exploitations et l'absence de certains employés malades, s'étant retirés pour garder leurs enfants ou par peur de la maladie ont provoquer une augmentation du travail pour les permanents, d'autant plus dans le contexte d'adaptation et de création de nouveaux circuits de commercialisation (cf ; partie 2.4). Si des stratégies de recrutement de la MO ont été mises

### ***Encadré 2 : problèmes liés aux plants***

*Globalement, au démarrage de la crise, les producteurs avaient déjà réalisé leurs commandes de semences et de plants (à l'automne-hiver de l'année précédente). Si certaines livraisons ont pu être retardées au départ, il n'y a généralement pas eu de difficulté. Par exemple, des producteurs des Pyrénées-Orientales qui avaient commandé des plants en Espagne sont allés les chercher eux-mêmes le week-end avant le confinement pour éviter d'être bloqués. Rapidement, la commercialisation des plants a été autorisée même pour la vente aux particuliers, pratiquée par certains producteurs de légumes.*

en place (cf. partie 2.3.2) des conseillers de chaque territoire ont noté que la formation de cette MO volontaire a été un souci, pouvant être une perte de temps supplémentaire ou financière pour certaines exploitations ayant parallèlement des problèmes de débouché (cf. encadré 3). De même la gestion des gestes barrière sur les exploitations a été diverse même si elle s'est faite en générale avec peu de moyens et l'isolement des personnes malades ou à risque et des efforts pour respecter les distanciations sociales ont été les principales mesures

**Encadré 3 : Illustration de la variété des réactions face aux problèmes de MO**

*Si des exploitants se sont organisés en formant certains de leurs employés historiques au recrutement et la formation de la nouvelle MO, comme certain exploitant bio des PO, sur le même territoire certains producteurs peu diversifiés ont préféré travailler avec des équipes réduites, car comme mentionné aussi par des conseillers en IDF et en Alsace, une MO volontaire n'ayant pas conscience de la difficulté d'un travail demandant trop de gestes différents et peu assidus ne correspond pas aux besoins de beaucoup de producteurs. Certains producteurs spécialisés de l'IDF ou de la Région Nantaise (particulièrement ceux cultivant du muguet) n'ont pas cherché à faire venir la MO n'ayant pas les débouchés de commercialisations.*

(cf. encadré 4).

**Encadré 4 : conséquence et respect des gestes barrières sur les exploitations**

*Les soucis liés aux gestes barrières ou d'absentéisme n'ont pas été ressentis comme majeurs dans le Bassin Toulousain ou la Région Nantaise où « le Covid a très peu sévi ». Certains conseillers alsaciens et des PO ont souligné le côté « bricoleur » des producteurs de légumes et la multiplicité des stratégies, distributions de masques, limitation du nombre de postes, réalisation de certaine tache sur la base du volontariat ou uniquement par les exploitants. Des exploitations d'IDF ayant des terrains éloignés ont été confrontées à des soucis de transport pour aller sur les fermes ou pour circuler entre les parcelles, devant multiplier les allers-retours pour respecter les distances dans les véhicules. Ainsi en IDF et dans la Région Nantaise certaines exploitations engageantes de la MO en réinsertion ont arrêté partiellement leur activité, car l'organisation des distanciations devenait trop chronophage.*

### 3.3.2. Variétés des impacts sur les exploitations

Quinze conseillers ont explicitement exprimé que le Manque de MO touchait essentiellement les exploitations spécialisées n'ayant pas de MO à l'année ou ayant beaucoup d'abris (cf. encadré 5). De plus, l'emploi d'une MO à l'année ou même saisonnière locale dite « historique » simplifie les relations et facilite l'organisation du travail sur l'exploitation, car « ils se connaissent bien et sont confinés ensemble ». L'impact de la saison a été différent en fonction des cultures présentes (cf. encadré 6).

#### ***Encadré 5 : impact du manque de MO et stratégie d'emploi***

*Les producteurs sur petite surface des 5 territoires qu'ils soient en milieu rural, ou urbain comme ceux de la Région Nantaise, ont peu de saisonniers et donc sont peu impactés. Parallèlement, les producteurs spécialisés en salade (mentionné en IDF) ou ayant un pic de MO pour les asperges (comme certains producteurs conventionnels d'Alsace) ou le muguet, les fraises ou les tomates, souvent sous abris (mentionné en Région Nantaise et IDF) ont été très concernés. Les exploitations diversifiées produisant toute l'année ont une MO, parfois étrangère, mais à l'année elles ont donc moins été impactées par la fermeture des frontières (comme les bios diversifiés sur grande surface d'Alsace qui peuvent avoir 50 permanents ou certains conventionnels des PO dont certains spécialisés en artichaut qui emploie une MO locale). Dans les PO certaines équipes de saisonnier étaient aussi déjà rentrées.*

#### ***Encadré 6 : MO et la saison de production***

*Si le manque de MO a impacté les exploitations produisant des asperges ou des fraises ayant un pic de saisonnier dès mars, comme en alsace. Les exploitations ayant un pic de MO plus tardif, comme pour le poireau de la Région nantaise, n'ont pas été impactées tout de suite et ont pu anticiper davantage et certaines équipes dans les PO étaient déjà rentrées.*

### 3.3.3. Mobilisation pour résoudre les problèmes de main d'œuvre

Bien que rapidement les acteurs de la profession ont négocié avec le gouvernement l'ouverture des frontières pour la MO saisonnière ce qui a permis dès avril de diminuer le problème, un appel à volontaire a été fait par le ministre de l'Agriculture, la FNSEA et d'autres acteurs de la profession agricole. Si, une plateforme nationale « des bras pour nos assiettes » mises en ligne sur le site Wizifarm en partenariat avec pôle emploi et l'Association nationale pour l'emploi et la formation en agriculture (ANEFA) a été créé pour recruter des salariés et que plus de 200.000 personnes ont répondu à l'appel, les retours sont partagés sur l'efficacité de cette démarche. L'appel à volontaire a fonctionné pour les tâches ou il y a « des gestes simples et répétitifs » (cf. encadré 7), mais pour les exploitations où le travail est plus diversifié cela a posé des soucis de compétences (cf. encadré 3 et 5), cependant pour les travaux ponctuels cette MO volontaire a été utile. Une partie de la MO a été trouvée par bouche-à-oreille ou orientée par les structures de conseils qui ont été parfois très sollicités. La question du bénévolat s'est posée pour les petites exploitations n'ayant pas une forte capacité d'embauche (cf. encadré 8).

#### **Encadré 7 : la MO volontaire utile pour certaines exploitations, mais sujette à question**

*En Alsace, quelques 300 personnes (entre 2 et 6 par exploitations) étaient attendues sur les exploitations conventionnelles la MO volontaire a pu globalement renforcer les équipes et les producteurs d'asperges conventionnels ayant besoin d'équipe de 10 ou 20 personnes ont pu aussi profiter de cette opportunité. De même dans la Région Nantaise deux conseillers ont salué l'efficacité de l'initiative, mais dans les P.O, en IDF, et le Bassin Toulousain (ou le manque était minime), il semblerait que l'embauche passant par ces plateformes ait été faible. Des conseillers d'IDF, des P.O ont aussi exprimé leur interrogation concernant l'efficacité de la MO volontaire pouvant se traduire par des pertes financières. La jonction des équipes de MO au moment du déconfinement a été citée comme pouvant être un problème en Alsace et dans la Région*

### **Encadré 8 : recrutement de volontaires par bouche-à-oreille**

*Une partie de la MO volontaire a été recrutée par bouche-à-oreille, pour les plus petites exploitations dans les cercles d'amis ou de consommateurs (mentionné par les conseillers bio des PO et bio ou AMAP d'IDF). Parfois « il y a des personnes qui viennent directement chez eux (les producteurs) proposer leurs aides ». Certaines structures de conseils ont aussi été sollicitées par des volontaires, le Civambio des PO a alors, par exemple servi d'intermédiaire. Certains conseillers ont dit être surchargés de propositions sans avoir la demande des producteurs (comme en Alsace ou en IDF). Ces canaux de recrutement ont été propices au bénévolat. Cette pratique n'est pas légale pour les travaux sur l'exploitation, les structures de conseil (comme les AMAP d'IDF ou le CA de la Haute-Garonne) ont sensibilisé sur ce point, même si elle semble avoir été pratiquée dans plusieurs territoires. Les bénévoles ont pu tout de même être affectés légalement à la commercialisation et ainsi alléger la charge de travail de certaines exploitations (mentionné en IDF et dans le Bassin Toulousain).*

### **3.4. Impacts de la crise sur la commercialisation et stratégies d'adaptations**

Les problèmes de commercialisations ont été majeurs pendant la crise et ont canalisé une majorité des aides des différents acteurs des territoires (structures de conseil, collectivités locales...). Les causes de ces problèmes sont essentiellement - l'arrêt de la restauration hors domicile (RHD), la fermeture des marchés de plein vent puis la réorientation de la production et enfin la réorganisation des circuits de vente en intégrant les gestes barrières.

#### **3.4.1. Principaux impacts sur la demande en légumes**

La crise a impacté les pratiques de commercialisation des producteurs de légumes (cf. partie 2.1), mais plus généralement le marché du légume en modifiant l'offre et la demande.

**Une contraction du marché** causé par le ralentissement des importations dû à la fermeture des frontières a permis de diminuer la concurrence internationale sur les prix et de créer une forte demande en légumes dans la grande distribution propice à certaines filières avec une augmentation des prix (cf. encadré 9). De plus, l'arrêt de la RHD ainsi que le

confinement avec l'augmentation du temps passé à la maison, a provoqué une augmentation de la consommation de produits frais, facilitant la réorientation des produits habituellement vendus sur des créneaux de vente impactés par la crise.

**Encadré 9 : forte demande profitant à certaines filières**

*La forte demande en légumes dans la grande distribution a été énoncée par des conseillers de tous les territoires. Les conseillers de la Région nantaise ont mentionné que les filières de tomates ou de fraises ont profité de la forte demande et d'une augmentation des prix dans GMS et une absence des produits concurrents avant que les importations ne reprennent. Cette dynamique a aussi été notée par les filières bio. La filière de l'artichaut dans les PO est un exemple significatif ; ayant peu été impacté par les soucis de MO (cf. encadré 5), il y a eu un très bon début de saison avec une forte demande à l'exportation hors du département sûrement dû à la baisse des importations d'Espagne. L'ensemble des coopératives locales ont même demandé une répercussion de la hausse des prix pour les producteurs « car les marges avaient été élevées sans retour à la production ». La forte demande en légumes a même été utilisée pour essayer de vendre d'autres produits plus impactés par la crise comme la viande ou le vin en créant des paniers mixtes ou en essayant de vendre des légumes sur les marchés viticoles comme dans les PO.*

**Un engouement pour le local** (après 1 semaine ou deux de forte demande sur les produits non périssables) des consommateurs, pour soutenir les producteurs français, a provoqué l'explosion des ventes directes avec une augmentation de la consommation des produits de qualité comme le bio (cf. encadré 10). Ce mouvement a participé aussi à une revalorisation de l'agriculture (cf. encadré 10). Les GMS ont aussi communiqué sur leur soutien aux producteurs et ont fait face à une période de volatilité et d'augmentation de la demande où « les productions locales deviennent une bonne variable d'ajustement ». Si les CA des territoires ont servi d'intermédiaire et ont recensé les besoins des GMS, avec lesquelles parfois ils n'avaient pas de contact auparavant. Certains conseillers ont exprimé des réserves sur la nature et les motivations de cette aide (cf. encadré 11).

### **Encadré 10 : Engouement exceptionnel pour les circuits courts et les produits de qualités**

*L'ensemble des conseillers ont mentionné l'attrait pour les circuits courts et le local de la population. Certaines ventes en panier à la ferme ont explosé avec des exemples de hausses allant « de 15 à 100 paniers » dans les PO ou de 20 paniers péniblement vendus à 50 en Alsace. Des stocks ont été écoulés tellement rapidement qu'il a été difficile de faire la jonction entre les légumes d'hivers et d'été sans faire d'achat revente (mentionné dans 3 territoires). Les conseillers bio ont mentionné aussi l'engouement pour les produits de qualités et une hausse de la demande des produits bio tels, que ceux destinés à la RHD ont été remplacés 24 heures après le confinement en Alsace. Cet engouement était aussi motivé par la possibilité de sortir se « promener » en allant faire les courses. Ainsi à la réouverture des cueillettes à la fin du confinement des choix en IDF de les fermer le dimanche ont été faits pour éviter les attroupements ingérables.*

*Cet engouement pour le local, a participé aussi à une revalorisation de l'agriculture ou les gens se rendent compte de l'importance des agriculteurs (énoncée dans tous les territoires) par exemple dans les PO un agriculteur proche d'un lotissement qui se faisait insulter se fait maintenant saluer. Certaines situations ont aussi révélé la méconnaissance de la réalité agricole des nouveaux consommateurs, comme dans une ferme urbaine de Nantes où le producteur, annonçant qu'il avait planté ses tomates, reçu des demandes pour la semaine suivante.*

### **Encadré 11 : GMS demande de la production locale**

*En Alsace, la tradition du local étant plus présente, les GMS ont « joué le jeu » avec certains « patrons de supermarché ayant envie d'aider les producteurs ». Dans les PO où « il y a eu une telle demande de légumes au niveau national », certaines enseignes en manque de productions ont proposé d'organiser des marchés de producteurs sur leurs parkings et ont fait des appels au micro pour proposer de recenser des producteurs en temps record. Certaines GMS ont « favorisé le local » sans modifier les normes de calibrage, après deux semaines de forte volatilité avec plusieurs commandes dans la même journée puis plus pendant 5 jours (mentionné en Région Nantaise). Comme le souligne une conseillère d'IDF « les GMS qui travaillaient déjà avec des producteurs ont vraiment joué le jeu, mais pour les autres il y a eu beaucoup d'effets d'annonce » et « la loi de l'offre et la demande ». Les GMS pourraient même se rattraper plus tard sur le dos des producteurs, fait remarquer un autre conseiller.*

### 3.4.2. L'arrêt de la RHD

L'arrêt de la RHD, excepté une petite partie de la restauration collective destinée aux ehpad et hôpitaux, est survenu avec l'annonce du confinement en quelques heures. L'impact dans les territoires a été proportionné à la part de ce marché dans les stratégies de commercialisations des exploitations (cf. encadré 12). Ce marché est souvent soit une spécialisation (comme pour les OP de la Région Nantaise) soit perçu comme contraignant.

Les producteurs ont dû réorienter leur volume très vite avec de grosses difficultés les premiers jours (d'une à deux semaines), puis la forte demande en légumes a provoqué un appel d'air (cf. encadré 10). Ceux travaillant avec les OP ou des coopératives ont pu bénéficier d'une réorganisation des ventes prises en charge par les intermédiaires (cf. encadré 13). Si la plupart des exploitations diversifiées commercialisant en vente directe avaient une faible part de leurs ventes destinées à la RHD et ont pu réorienter leur vente sur leurs autres circuits, certains producteurs de demi-gros ont eu des difficultés à réorienter leurs productions ou ont eu même des pertes malgré des adaptations (cf. encadré 14), néanmoins, le soutien des structures de conseils faisant le lien entre les producteurs et les circuits de commercialisations, les initiatives d'épiceries solidaires et le développement de vente en ligne ont permis de limiter les impacts dans plusieurs territoires (cf. encadré 15).

#### ***Encadré 12 : territoire et impacte de l'arrêt de la RHD***

*Les producteurs du Bassin Toulousain ayant délaissé la restauration collective (partie 1) ont été peu impactés par l'arrêt de la RHD et ont pu réorienter les ventes faites sur le MIN de Toulouse aux restaurateurs de la région sur d'autres circuits, principalement en GMS en traitant directement avec elles, car le MIN est plus pour les producteurs de légumes du bassin un lieu de livraison que de vente.*

#### ***Encadré 13 : réorientations des flux aux niveaux des filières.***

*Que ce soit pour, les Bios peu diversifiés des PO, vendant à l'export hors du département en passant par des coopératives, les producteurs conventionnels affiliés aux OP ou coopératives (bio ou non) de la Région Nantaise, les conseillers de ces départements ont mentionné que la demande était présente et que les réorientations de commercialisation, quand les circuits étaient impactés, avaient été réalisées par les intermédiaires en diminuant grandement l'impact pour les producteurs. De plus dans la Région Nantaise les produits bio destinés à la restauration collective viennent majoritairement de l'étranger.*

#### **Encadré 14 : productions difficiles à réorienter**

*Certains producteurs vendant quasiment exclusivement à la restauration collective ou à la restauration rapide (produits de 4e gamme) ont été tout de même très impactés allant parfois jusqu'à la destruction des cultures (mentionnée pour les productions de salades dans les PO et l'IDF). Les principales difficultés ont été de placer les productions ayant des critères de qualités spécifiques pour la RHD n'intéressant pas les GMS (comme la pomme de terre à frites), ou des volumes trop importants ne pouvant être complètement écoulés, voir acheminés en GMS avec le matériel détenu par les agriculteurs. À titre d'exemple on peut citer, les producteurs d'IDF vendant très majoritairement leur production en direct sur le MIN de Rungis, aux restaurateurs ou à des grossistes approvisionnant la RHD, les producteurs de micros-pousses de la Région Nantaise ou certains producteurs conventionnels d'asperges d'Alsace. Plusieurs producteurs se sont mis à écouler de gros volumes en vente à la ferme, mais cela n'a pas permis de compenser totalement les pertes (mentionné en IDF et Alsace). Certains ont pu alors conserver leur production au froid (exemple des pommes de terre en IDF) ou retarder leur récolte de manière mécanique en les bâchant (pour les asperges en Alsace).*

#### **Encadré 15 : réorientation grâce aux acteurs locaux**

*Les conseillers ont joué un rôle important dans la réorganisation des ventes auprès des GMS (cf. encadré 12), mais aussi vers d'autres circuits. À titre d'exemple dans la Région Nantaise le conseiller de la CA responsable de la commercialisation des circuits courts a pu réorienter des productions de carottes 4e gamme sur un marché de vente en ligne nationale qui augmentait son activité ou proposer des circuits grâce aux liens qu'il entretient avec les acteurs du MIN. Les initiatives des épiceries solidaires ont permis d'éviter la perte de production comme SOLAL en IDF ou encore soutenue par la région Occitanie dans les PO.*

### **2.4.3 Fermeture des marchés de plein vent**

La fermeture des marchés de plein vent causée par la volonté de respecter les « distanciations sociales » a impacté les ventes sur les marchés proprement dits, mais toute forme de vente en plein air ou sur la voie publique comme les paniers ou les cueillettes. Bien

que les structures de conseils aient œuvré avec des acteurs du territoire pour permettre leurs réouvertures (Cf. encadré 16), les impacts et les adaptations ont été variés allant d'une simple réorganisation du lieu de vente à la formation de nouvelles formes de commercialisation en fonction de l'importance de ce type de ventes dans le mixte de circuit de commercialisation. Les AMAP plus faiblement impactées ont dû parfois trouver d'autres lieux de vente ou d'organisations pour la confection des paniers, les producteurs vendant une part de leurs marchandises sur les marchés ont pu réorienter les ventes sur leurs autres débouchés (vente à la ferme, épicerie...) en organisant les gestes barrières (cf. encadré 17) pour ceux dont la majorité des ventes s'effectuaient sur les marchés, l'organisation de drives fermiers (cf. encadré 18) ou la vente à la GMS (cf. encadré 19) ont permis la plupart du temps d'écouler les produits.

#### **Encadré 16 : démarche pour la réouverture des marchés**

*La réouverture des marchés de plein vent s'est faite grâce à des autorisations données par les préfetures sous demande des mairies. Dans tous les territoires, les structures de conseils, particulièrement les CA et la Fédération Nationale d'Agriculture Biologique (FNAB) ont mis au point des protocoles pour maintenir les distanciations sur les marchés, fait des plaidoyers pour la réouverture auprès des préfetures et des mairies pour les inciter à faire les démarches. L'implication des mairies a été variée et certaines déjà impliquées dans une politique alimentaire ont été très réactives. Dans les zones « peu touchées » par la COVID les réouvertures ont été nombreuses (Bassin Toulousain et Région Nantaise). En IDF les cueillettes n'ont rouvert qu'au déconfinement, avec peu de retard sur les années précédentes et des protocoles spécifiques. Des conseillers de plusieurs territoires ont énoncé leur incompréhension de ces fermetures alors que les magasins alimentaires restaient ouverts.*

#### **Encadré 17 : vente et gestes barrières**

*Les producteurs de légumes ayant des ventes à la ferme ont tout de suite compris l'importance que cela avait pour les consommateurs et ont mis en place des sens de circulations des paniers préparés, donné des horaires de passage ou servaient eux-mêmes les gens pour éviter les contaminations. Six conseillers ont insisté sur l'importance de ces démarches pour rassurer la clientèle dont une partie ne se sentait pas en sécurité dans les supermarchés. Dans ce cadre, les structures de conseils ont beaucoup communiqué sur les protocoles à respecter.*

Parmi les nouvelles formes de commercialisations, les livraisons ont pris une part importante (cf. encadré 20) avec une forte importance des outils informatiques (cf. encadré 21). La majorité des conseillers a salué la réactivité et l'anticipation des producteurs de légumes « ayant une grande flexibilité due à leur métier » et leur capacité à se réorganiser entre eux (cf. encadré 22) et/ou avec les consommateurs quand ils étaient en lien avec eux et qu'ils ne vendaient pas à des intermédiaires vendant eux sur les marchés (cf. encadré 23).

Une réelle mobilisation des acteurs territoriaux (Structure de conseils, mairie, département, agglomération, région, acteurs privés...) et synergie d'entraide ont été observées avec une coopération des acteurs inédite autour des projets comme les drives fermiers ou des actions de communication (cf. encadré 24). Si les stratégies d'adaptations ont été multiples et rapidement mises en œuvre, l'augmentation du temps de travail a impacté les producteurs de légumes qui ont accumulé beaucoup de fatigue dès le début de la saison. (cf. encadré 25).

#### **Encadré 18 : organisation des drives fermiers**

*Pour créer des débouchés, des drives fermiers ont été organisés dans les territoires (particulièrement énoncé dans les PO et le Bassin Toulousain). Leur organisation a mobilisé plusieurs acteurs : deux évènements ont eu lieu dans les PO ou l'agglomération de Perpignan a prêté des locaux du MIN pour gérer les flux, la CA en partenariat avec le département a géré la communication et organisé le drive avec un acteur privé proposant des places de marché, qui n'a pas pris de commissions pour l'occasion. Dans le Bassin Toulousain, 5 lieux différents de drive autour de Toulouse ont été organisés par le CA en partenariat avec le CIVAM et les collectivités où les consommateurs pouvaient faire leurs commandes sur une plateforme recensant les produits (mise en place par la CA) et venir la chercher en voiture sur un parking où des bénévoles géraient les flux et chargeaient directement les commandes dans les coffres. Cette organisation a permis d'attirer une nouvelle clientèle qui ne faisait pas les marchés habituellement. Des drives réservés aux producteurs bio se sont aussi organisés en Alsace-Lorraine en partenariat avec la mairie de Nancy qui a mis à disposition le parc des expositions, car le parking utilisé au début devenait trop petit.*

### **Encadré 19 : les GMS comme débouchées**

*Dans l'ensemble, sur tous les territoires, les producteurs impactés par ces problèmes ont réussi à réorienter leur vente sans passer par les GMS qui parfois ont eu du mal à en attirer (cf. encadré 10), cependant, certains producteurs ayant comme circuits de commercialisation habituels plusieurs marchés par semaine sans autres débouchés, ont parfois trouvé dans les GMS un débouché intéressant. Cependant, certains producteurs diversifiés ne souhaitaient pas vendre leur production en GMS par conviction et se sont alors tournés plutôt vers des magasins à la ferme existants (énoncé en Alsace et dans les PO) (cf. encadré 20). Les GMS ont pu être aussi un débouché pour les producteurs de demi-gros qui vendent en circuit court sur les MIN aux détaillants pour les marchés comme en IDF.*

### **Encadré 20 : les livraisons**

*Que cela soit pour « ne pas lâcher » leur clientèle (comme énoncé en IDF) ou pour écouler leur vente, beaucoup de producteurs ont mis en place des systèmes de livraison à domicile ou en s'organisant avec leur clientèle ou d'autres producteurs pour regrouper les points de retraits. Mais certains sont allés aussi livrer des clients habitués à leur domicile éloigné les uns des autres, comme l'ont explicitement exprimé deux conseillers d'IDF, il y a eu une vraie démarche de service de la part des producteurs pour nourrir les gens.*

### **Encadré 22 : réorganisation au niveau des producteurs**

*Une grande partie de la réorganisation de la commercialisation s'est faite au niveau des producteurs qui avaient parfois anticipé en prenant les mails de leurs clients ou ont su investir dans du matériel si nécessaire (énoncé dans trois territoires). Dans ce contexte, les organisations déjà existantes de magasin de producteurs, les initiatives de promus-box, de distributeurs automatiques ont très bien fonctionné et les entraides entre producteurs ont été énoncées dans tous les territoires avec des exemples très significatifs : L'organisation du carreau de Perpignan « lieu stratégique des circuits courts » avec les activités d'achat-revente des producteurs entre eux pour fournir leurs magasins (cf. partie 1) leur a permis de s'organiser rapidement pour réorienter les ventes ; de même en Alsace où les producteurs bio se « connaissent bien » certains ne commercialisant que sur le marché ont pu replacer leur production chez d'autres producteurs pratiquant la vente à la ferme. Les regroupements de livraison (cf. encadré 20) ou de sites internet (cf. encadré 21) sont aussi des exemples de forte collaboration. Certains producteurs du Bassin Toulousain sont allés jusqu'à organiser des formations entre eux pour la gestion des outils numériques.*

### **Encadré 21 : la part de l'informatique**

Comme l'ont précisé 13 conseillers, l'informatique a pris une part importante dans les stratégies de reports des ventes sur les fermes ou par système de livraison, allant jusqu' à dire que c'est l'innovation majeure de la crise pour deux d'entre eux. Les fermes ayant déjà des sites ont été beaucoup sollicitées par une nouvelle clientèle. Plusieurs stratégies ont été relevées : l'utilisation de sites spécialisés (comme la cagette.com qui a permis de passer la formation payante après le confinement) avec une explosion de propositions de site en ligne et de place de marché, la création de sites regroupant plusieurs producteurs, parfois de différentes filières pour créer un marché virtuel, des sites de commande de panier unique ou plus simplement une communication ou des commandes par message sur les réseaux sociaux comme Facebook ou par mail. Des plateformes recensant l'ensemble des ventes de proximité ont été réalisées par les CA, départements, Régions et même certains médias (énoncé dans les PO). Les conseillers responsables des réseaux « bienvenue à la ferme » ont noté des hausses de visites exceptionnelles comme « une augmentation de 168% » par rapport aux mois de l'année dernière en IDF. Ces stratégies ont permis de conserver leur clientèle des marchés, mais aussi parfois de gagner du temps, car pour certains « le téléphone sonne toute la journée » comme l'exprime un conseiller de la CA d'IDF. Plusieurs conseillers s'interrogent sur l'avenir du numérique, particulièrement du système commande-informatique-livraison, car plusieurs initiatives assez infructueuses avaient été tentées avant la crise (énoncé en IDF, en Alsace et dans les PO) et plusieurs producteurs préfèrent travailler par téléphone, car la gestion informatique reste lourde et qu'il n'y a pas de visibilité sur l'après confinement (énoncé en Alsace et en IDF).

### **Encadré 23 : lien entre producteurs et consommateurs**

*Le lien entre les consommateurs et les producteurs a été un des facteurs de l'adaptation. Les salariés du réseau des AMAP d'IDF ont insisté sur la part des consommateurs comme facteur d'adaptation en proposant leurs aides pour garder les enfants, les aider sur leur ferme ou organiser les lieux de vente et faire les paniers permettant aux producteurs de diminuer leur temps de travail (cf. encadré 25). De même, certains habitués des marchés ayant des compétences en informatique ont proposé de monter les sites ou de tenir leur page sur les réseaux sociaux (énoncé en IDF et dans les PO). À l'inverse les producteurs vendant aux détaillants de marchés n'ont pas pu profiter de ce type d'initiatives et ont eu plus de difficulté à réorienter leur vente (comme ceux d'IDF vendant directement sur le MIN).*

#### **Encadré 24 : synergie des acteurs autour des aides**

Plusieurs conseillers ont insisté sur les synergies exceptionnelles entre les acteurs des territoires pour faciliter les réorganisations des circuits de commercialisations. Les différentes structures « amies, mais un peu concurrentes » de conseils se sont mobilisées ensemble pour accorder leurs discours et conseils et organiser des actions concrètes qui auraient pris beaucoup plus de temps habituellement comme les drives (cf. encadré 18). Des initiatives ont été aussi prises dans des temps record « sans les freins et réunions habituels », comme le référencement de l'ensemble des commercialisations de proximités tout type de production confondu (cf. encadré 21). De nouveaux liens se sont créés ou ont été renforcés (GMS, MIN, agglo) (énoncé dans la Région Nantaise et les PO) Les Régions ont accordé des aides financières pour les livraisons ou soutenues des initiatives solidaires (cité dans les PO). Des réunions pour préparer l'accompagnement des producteurs après la crise se sont tenues et certaines mairies, Conseils Départementaux ou Communautés d'Agglo ont tenu à assister les producteurs dans tous les territoires en proposant par exemple des espaces de point relais de ventes.

#### **Encadré 25 : l'augmentation du temps de travail**

Si dans certains cas des volontaires aidèrent pour les ventes (cf. encadré 7) ou même, pour certaines AMAP d'IDF permirent d'absorber en grande partie le temps de travail supérieur nécessaire à l'adaptation (cf. encadré 23), ces réorganisations se sont traduites, comme l'on mentionné plus de 11 conseillers, la plupart du temps par une augmentation du temps de travail due aux contraintes des gestes barrières sur les fermes, les drives ou les marchés (quand ils ont rouvert), à l'aspect chronophage des livraisons et de l'organisation de nouveaux circuits de commercialisation, mais aussi à la charge mentale qu'a provoqué ces adaptations. Le niveau de fatigue accumulée dès le début de la saison a interrogé plusieurs conseillers sur la capacité des producteurs à tenir ce rythme si le confinement perdurait et aux possibles pertes financières qui pouvaient en découler bien qu'il soit encore trop tôt pour dresser un bilan économique. Ainsi une conseillère de la CA d'IDF a insisté sur l'importance de la sécurité sociale agricole (MSA) et des actions de sensibilisations faites à ce sujet dans cette situation « ou l'épuisement n'est pas loin » et précisé que des réflexions devront être menées pour mieux organiser, déléguer les livraisons par exemple...

#### **4. Synthèse de l'analyse transversale**

Bien que d'un territoire à l'autre il y ait des différences de contextes, entre les types de circuits et d'exploitations et l'ampleur des impacts, nous proposons une analyse synthétique des impacts et des facteurs d'adaptations à la lumière des concepts de résilience, en faisant le choix d'utiliser les concepts de robustesse et d'adaptabilité en montrant les facteurs favorisant la robustesse et l'adaptabilité des exploitations. Étant encore au milieu de la crise le concept de transformabilité ne semble pas pertinent, car nous n'avons pas encore de recul sur les événements.

##### **4.1 Impacts et robustesse des exploitations**

Pour les producteurs de légumes, la crise a été organisationnelle, principalement pour la structuration de l'organisation des circuits commerciaux et pour la main d'œuvre.

Les impacts sur les systèmes techniques ont été faibles, car les cultures étaient déjà programmées ou lancées, excepté pour les exploitations en cours d'installation attendant encore du matériel, marginalement quelques destructions (salade et muguet) et quelques mesures concernant les asperges et les micropousses. Il n'y a pas eu de modifications sur les assolements et les planifications, car le confinement a eu une durée courte à l'échelle de la production de légume.

Les exploitations ont été impactées différemment par les soucis de MO et de commercialisation selon leur contexte. Le tableau 4 montre les niveaux d'impacts sur les exploitations c'est-à-dire la robustesse de celles-ci face aux impacts sur la MO et sur les circuits de commercialisations. La robustesse des exploitations est due aux différentes stratégies de commercialisations et de gestion de la MO.

Le souci du manque de MO étrangère concernait majoritairement les grandes exploitations ayant un pic de productions demandant beaucoup de saisonniers et n'étant pas assez diversifiées pour embaucher une MO à l'année (noté en bleu foncé dans le tableau 4). Les exploitations embauchant beaucoup de MO, mais à l'année ont peu été impactées. Il faut noter que l'historicité de la MO semble être un facteur simplifiant les relations et les soucis liés aux gestes barrières sur l'exploitation les rendant plus robustes face aux désorganisations qui peuvent en suivre.

**Tableau 4 : Impact dû à la commercialisation et à la MO en fonction du type d'exploitation**

Le tableau associe aux types d'exploitations les circuits de commercialisation énoncés dans les entretiens (cf. tableau 2). La colonne commercialisation donne le niveau d'impact de la crise sur l'organisation des circuits. Vert : peu d'impact (robuste) ; Jaune : impacté avec possibilité de réorienter sur les autres circuits en présent ; Rouge : les circuits impactés par la crise sont majoritaires. La colonne Main d'œuvre (MO) précise la vulnérabilité des types d'exploitations au problème lié à la venue de la MO étrangère. Bleu foncé : principalement vulnérable, car employant de la MO étrangère. Bleu clair : peu impacté par les problèmes de MO. X MAJ : circuit majoritaire dans le mixe de commercialisation.

Territoire	Nom du type d'exploitation	Circuits très impactés					Circuits peu impactés					Niveau d'impact					
		0 intermédiaire		1 intermédiaire		2 intermédiaires ou plus	0 intermédiaire			1 intermédiaire		2 intermédiaires ou plus		Commerciale	Main d'œuvre		
		Cueil	M Dir	RHD CC	M Dét	RHD Gr	Mag P	Panier	AMAP	Magsp CC	ARP	GMS CC	GMS Gr	GMS UE	MAGsp Gr		
Pyrénées-Orientales	Peu diversifiée - conventionnelle - MO à l'année		X	X	X		X			X	X	X				Jaune	saisonniers locaux ou MO présente à l'année
	Spécialisée en artichaut												X			Vert	saisonniers locaux ou MO présente à l'année
	Diversifiée bio sur petite surface		X X MAJ							X		X				Jaune	peu de MO
	Peu diversifiée - Bio													X	X	Vert	saisonniers étrangers
	Spécialisée salade					X MAJ										Rouge	saisonniers locaux ou MO présente à l'année
IDF	Peu diversifiée - conventionnelle - MO saisonnière			X MAJ	X MAJ					X		X				Rouge	saisonnier étrangers
	Diversifiée bio sur petite surface								X MAJ	X					X	Vert	peu de MO
	Céréalière diversifiée	X MAJ								X						Jaune	NA
	Spécialisée salade			X	X								X	X		Rouge	saisonnier étrangers
Bassin Toulousain	Peu diversifiée - conventionnelle - faible MO saisonnière locale				X					X		X	X			Vert	peu de MO
	Diversifiée bio sur petite surface		X				X	X								Jaune	peu de MO
Alsace	Diversifiée bio sur petite surface		X X MAJ				X	X		X						Jaune	peu de MO
	Bio diversifiée sur grande surface - alsacienne avec Mo à l'année						X					X MAJ	X			Vert	saisonniers locaux ou MO présente à l'année
	Spécialisée asperge			X X MAJ		X	X MAJ			X		X				Rouge	saisonnier étrangers
Région Nantaise	Diversifiée bio sur petite surface		X				X	X		X						Jaune	peu de MO
	Peu diversifiée Bio												X		X	Vert	saisonniers locaux ou MO présente à l'année
	Péri-urbaine en pleine terre			X			X			X		X				Jaune	saisonniers locaux ou MO présente à l'année
	Peu diversifiée - avec du muguet et bop de saisonniers					X							X		X	Rouge	saisonnier étrangers
	Peu diversifiée -plein champ- peu de Mo					X							X			Jaune	peu de MO

Les impacts concernant la commercialisation sont transversaux aux différents types d'exploitations et indépendants des problèmes de MO. La robustesse des exploitations est restreinte à la présence de circuits impactés par l'arrêt de la RHD ou la fermeture des marchés de plein vent. Dans le tableau 4, trois niveaux d'impacts sont consacrés aux problèmes de commercialisation en fonction du nombre de circuits impactés par la crise.

La fermeture de la RHD a touché aussi bien les circuits courts que longs, respectivement définis comme mobilisant moins d'un intermédiaire et mobilisant plus d'un intermédiaire (François ; 2000). L'arrêt des marchés de plein vent a concerné essentiellement les circuits courts, avec un intermédiaire ou en vente directe (sans intermédiaire tel que décrit par Chiffolleau (2008)). Les impacts sont aussi répartis sur les différentes distances de ventes. Certains circuits de proximités (à l'échelle du bassin d'alimentation) sont dégradés alors que d'autres à l'échelle de la France ou de l'Europe, ne le sont pas et réciproquement (tableau 3 et 4). L'importance des conséquences sur le mixte des circuits est essentiellement dû à la capacité de transférer les produits sur les autres circuits de commercialisation déjà présents (tableau 4). Il faut noter que la robustesse aux impacts dans le tableau 4 est différente de la capacité réelle qu'ont eue les exploitations à réorganiser les ventes c'est-à-dire de faire preuve d'adaptabilité.

#### **4.1 Réorganisation et facteurs d'adaptabilité**

L'impact de la crise sur le marché de l'offre et la demande du légume a été globalement favorable aux ventes permettant une meilleure adaptabilité des circuits (cf. Principaux impacts sur la demande en légumes) et le maintien global des ventes, voire leur augmentation pour les circuits courts ayant su rassurer les clients et profiter de l'engouement pour le local ou même les circuits longs français comme l'artichaut des PO. Néanmoins si les réorganisations faites tant au niveau des soucis de MO que des circuits de commercialisation ont permis à la majorité des producteurs de s'adapter elles ont engendré en contrepartie une charge mentale et physique plus importante. À l'état d'avancement de la crise, nous ne pouvons pas traduire les difficultés, les pertes ou l'explosion de certaines ventes en circuit court de manière économique.

Excepté les réorganisations techniques faites au niveau du système de l'exploitation pour retarder les cultures ou conserver les denrées en attendant la reprise, la majorité des

adaptations ont été à l'échelle sur systèmes agraires en mobilisant des acteurs extérieurs aux exploitations. Le réseau des acteurs institutionnels et de la profession agricole à différente échelle de territoire en favorisant la synergie des initiatives et des liens favorisant l'investissement des acteurs et leur cohésion a été central dans les adaptations.

Les opportunités d'adaptation des exploitations vulnérables face aux problèmes de MO (tableau 4) ont été les différents canaux de recrutement de MO volontaires. Bien que ces salariés ne soient pas toujours efficaces, les producteurs spécialisés sur grande surface ou avec beaucoup d'abris ayant besoin d'une MO peu qualifiés ou faisant des gestes répétitifs ont pu bénéficier des plateformes de recrutement national, les autres agriculteurs ont beaucoup recruté par bouche-à-oreille. Le facteur limitant de ces adaptations semble être la formation contraignante en temps et posant la question de la rentabilité économique. Dans ces stratégies de réorganisation, l'importance des organisations collectives entre acteurs institutionnels tels que Pôle emploi, la FNSEA ou individuels sur lequel repose le bouche-à-oreille semble avoir permis l'adaptabilité face à ces problèmes de MO. Il faut noter que les stratégies construites avec les acteurs locaux individuels (bouche-à-oreille) ou des conseillers des structures territoriales ont permis de bénéficier d'une MO bénévole, bien que cela soit théoriquement interdit hors activité de commercialisation, ce qui réduit la perte financière due aux manques de compétences.

Les impacts sur les circuits de commercialisations ont provoqué une réorientation des ventes vers la GMS, certains sites en ligne, les circuits courts et de proximités. Les contraintes des gestes barrières ont provoqué de nouvelles formes d'organisation de vente comme les différentes formes de drives (retrait d'une vente prépayée) ou les livraisons et de communication avec l'utilisation d'outils numériques, principaux facteurs techniques d'adaptation (cf. encadré 21). Ces différentes réorganisations ont été réalisées en s'appuyant sur les réseaux et liens existant entre les acteurs du territoire en les renforçant même parfois (entre agriculteurs et/ou consommateurs, entre les structures de conseil et les collectivités ou les GMS, etc.). Les structures de conseils entretenant les liens entre acteurs de la profession permettant la réorientation de vente, l'organisation des drives ou la transmission des informations ont joué un rôle central. Les liens entretenus entre producteurs se sont aussi révélés comme facteurs d'adaptation forts en permettant une entraide et la mise en place de solutions communes. De même, les relations entre le producteur et sa clientèle se sont

révélées stratégiques pour les réorganisations des ventes (par exemple le fait de connaître ses clients et d'avoir leur mail), réduisant les efforts pour aller chercher la clientèle. Dans certains cas, ce lien a permis de réduire les augmentations du temps de travail dû à ces réorganisations (comme pour certaines organisations en AMAP), même si ce lien peut créer une obligation morale rajoutant du travail (comme aller livrer un bon client éloigné). À l'inverse les producteurs ne connaissant pas du tout leur clientèle et n'étant pas organisés en réseau (OP, Coop, etc.) ont eu plus de difficulté à réorienter les ventes.

Le rôle des différents acteurs publics du territoire a été essentiel dans beaucoup de territoires (Région, Département, Mairie, Préfecture) pour permettre les réorganisations (point relais, drive, communication...) et soutenir les nouvelles formes de ventes grâce à des aides financières. Il est aussi intéressant de retenir que les mairies les plus actives lors de la crise sont essentiellement celles qui se préoccupaient déjà de la question alimentaire. De même si certaines structures ont permis de réelles opportunités d'adaptation, le rôle des GMS ne peut être analysé globalement, car leur implication dans une politique équitable et le soutien de la production locale est variable d'une structure à l'autre.

La crise a aussi parfois été un facteur d'accélérateur pour les projets en renforçant les liens de plusieurs acteurs tout en étant une contrainte plus importante que celles ralentissant les projets en temps normal (organisation entre acteurs privés et publics, recensement cartographique rapide...).

## **5 Perception des acteurs sur les systèmes après la crise**

Bien que, la crise due au confinement soit maintenant terminée et que la tendance générale semble être un retour à l'organisation présente avant la crise, il est intéressant de noter les questionnements et réflexions relevées dans les entretiens sur les systèmes d'après la crise.

La crise a participé à sensibiliser une partie de la population sur l'intérêt des produits locaux et de qualités, il serait intéressant de regarder s'il y a une modification du comportement des consommateurs dans leur achat après la crise. Globalement, beaucoup pensaient que les gens « retourneraient dans leurs magasins et leurs marchés », ils espéraient qu'une partie de la clientèle s'étant mise à acheter en direct resterait. Plusieurs réflexions sur la capacité des réorganisations à perdurer et à garder la clientèle ont été énoncées. L'avenir

des livraisons semblait en l'état difficile à envisager, car trop chronophage cependant une réflexion menée sur les organisations communes ou la sous-traitance, mais cela est limitée par le prix des ventes. Cependant, certaines modalités de ventes comme, les systèmes de précommande de panier fixe, les promus box ou distributeurs automatiques ont été cités comme pouvant être intéressantes comme axe de développement après la crise. De même, l'utilisation d'outils informatiques prenant parfois beaucoup de temps peut être difficile à maintenir face à la réouverture des marchés. Cependant, certains producteurs ayant passé le pas et ayant eu une forte demande pourraient continuer sur cette voie, si la demande, due au comportement des consommateurs, se maintient à minima. Ces nouvelles formes de circuits peuvent intéresser d'autres types de consommateurs qui n'ont pas l'habitude de faire le marché. Les consommateurs présents sur les drives n'étaient pas toujours ceux présents sur les marchés, cela interroge sur la pertinence de ces formes de ventes pour attirer une nouvelle clientèle.

La question de la sécurité alimentaire ayant été mise au-devant de la scène durant le confinement, l'opportunité a déjà été saisie par certaines structures militantes pour augmenter la sensibilisation des consommateurs aux circuits de proximité et cela pourrait impacter certaines politiques publiques de collectivité en encouragement la mise en place de Plan alimentaire territorialisé. Cependant, les impacts de l'arrêt de la RHD sur les circuits de la restauration collective peuvent ralentir les projets d'approvisionnement des cantines scolaires avec des produits locaux déjà difficile à organiser avant la crise. La crise en redonnant une place centrale aux agriculteurs participe aussi à une revalorisation des agriculteurs même très localement en les rapprochant de leur voisin par exemple.

Certains conseillers en circuits courts ou installations s'interrogeaient sur une augmentation des demandes d'installations de personnes en recherche de sens dont le confinement aurait pu être l'élément déclencheur d'un passage à l'acte. De même, l'engouement pour les produits de qualités pourrait déclencher des conversions en bio. D'autres faisaient remarquer que la tendance était déjà présente et espéraient que la crise la renforcerait au moins un peu.

## Discussion

### **1. Méthode et données collectées**

Cette étude exploratoire propose un aperçu de l'impact de la crise sur les producteurs, les entretiens ont été faits pendant l'évènement étudié et nous n'avons pu avoir qu'un entretien par téléphone ou Skype par conseiller. Si cette méthode de collecte des données ne permet pas d'avoir une vision exhaustive et quantitative, les données apportées par cette étude permettent de répondre aux objectifs fixés, une description globale des évènements brossant la diversité des impacts de la crise sur les producteurs de légumes et une première analyse des facteurs d'adaptation. L'analyse des entretiens montre que les discours des conseillers d'un même territoire sont redondants permettant de supposer que les données sont robustes et que nous ne sommes pas passés à côté d'éléments capitaux (Olivier de Sardan, 2008).

La discussion proposée ci-après, axée du point de vue des exploitations aurait été augmentée par des données plus précises sur la réorganisation au sein des structures intermédiaires de ventes pour comprendre mieux les facteurs limitants de la résilience des exploitations ayant part à ces types de circuits longs, néanmoins comme d'après les entretiens (cf. encadré 13 : réorientations des flux aux niveaux des filières) les impacts de la COVID ont été gérés par ces filières sans beaucoup de répercussions sur les producteurs de légumes impliqués dans ces circuits cela limite l'effet du manque de données.

### **2. Contribution par rapport à la littérature grise**

Plusieurs articles et conférences ont été présentés depuis le début du confinement dans les journaux et autres médias, plus particulièrement sur le site du Réseau Mixte Technologique alimentation locale réunissant des acteurs de la recherche, de la formation et du développement (Piloté par le CIVAM et coanimé par l'Inrae) plusieurs articles sur des points précis ont été publiés et une étude qualitative plus approfondie sur l'impact de la crise est en cours. En réalisant cette étude, nous avons participé à la construction du questionnaire de celle-ci.

Nos résultats sur les conséquences de la crise sont en accord avec cette littérature qui traite des différents impacts que nous énonçons. Nos résultats montrent que le marché de la

production du légume a été finalement peu touché en profitant d'une forte demande qui résulte des changements d'habitude des consommateurs d'une part et qui montre la pression habituelle de la concurrence de l'importation d'autre part. Dans cette étude, nous proposons une présentation synthétique de ces impacts en montrant leur indépendance les uns des autres tous en apportant des éléments sur les facteurs de vulnérabilités des exploitations tels que les stratégies d'embauches ou les stratégies de commercialisation.

Notre approche globale balayant tous les types d'exploitations de production de légume et de circuits dans les territoires étudiés apporte aussi un vison d'ensemble permettant de mettre en lumière les cas où se sont accumulées les difficultés et de montrer l'hétérogénéité des types d'exploitations vulnérables et des circuits concernés (tableau 4), comprenant aussi bien les courts que les longs.

Notre travail sur les facteurs d'adaptations apporte des éléments dans le sens de certains bulletins du RMT alimentation locale : la grande capacité d'adaptation des producteurs et leur réactivité, voir l'anticipation de certains pour se réorganiser et comprendre l'importance du respect des gestes barrières ; le rôle de la crise comme accélérateur des projets et de déclenchement de réactions rapide sous contrainte ; l'importance des politiques publiques à toutes les échelles des territoires et du maillage d'acteurs les rendant opérationnelles, particulièrement les structures de conseils, principales relai des informations et les collectivités en tant qu'acteur central des territoires ;

En brossant la diversité des aides et des mécanismes d'adaptations sur l'ensemble des types d'exploitations de légumes, nous apportons des éléments pour comprendre l'importance des liens entretenus entre les acteurs, se révélant être un facteur d'adaptation majeur. En particulier, nous montrons que les liens relationnels à l'échelle des agriculteurs et de leur clientèle, en permettant des organisations communes et une solidarité forte, peuvent permettre de réduire la surcharge de travail produit par les adaptations. Nous montrons l'enjeu d'avoir des structures et réseaux de solidarités pas seulement pour atténuer la détresse alimentaire des plus démunis, mais aussi pour permettre d'écouler certaine production surtout quand les collectivités soutiennent ces initiatives.

La diversité des retours sur l'implication réelle des GMS présentés dans les résultats permet d'interroger la pertinence du concept de GMS comme acteur en montrant que l'implication de ces structures varie beaucoup. Il serait intéressant de regarder plus en détail

leur comportement pour créer des catégories aptes à décrire la diversité des relations que les GMS ont avec les producteurs. Nous montrons ici que les GMS ayant activement soutenu les producteurs sont souvent celles qui entretenaient déjà avant la crise des relations solidaires.

Bien que les habitudes de consommations et les circuits de vente semblent depuis la fin du confinement revenir comme avant la crise (site du RMT alimentation locale), il est intéressant de noter que certaines organisations comme les drives et les livraisons permettent de toucher une clientèle différente qui n'irait pas au marché pour ouvrir une réflexion sur les stratégies pour garder une partie de la clientèle sur les circuits de proximités.

### **3. Les facteurs de résilience à la lumière de la littérature**

La partie 4 synthétise les résultats grâce aux concepts de robustesse et d'adaptabilité. Bien que ce travail ne soit pas fait avec un cadre conceptuel figé, il se base sur les définitions des composantes de la résilience présentées dans l'introduction. L'analyse des impacts a montré la capacité de certaines exploitations, malgré le contexte de crise, à maintenir leur niveau de production et la chaîne d'approvisionnement habituelle et les différentes réponses pour conserver les fonctions de production et de vente.

Cette crise en montrant la vulnérabilité des exploitations employant de la MO étrangère, face aux problèmes de MO qu'a provoqué la crise, rappelle l'importance du principe socio-économique de proximité géographique énoncé par plusieurs courants recherchant des modèles agricoles plus résilients tels que l'agroécologie, les modèles d'agriculture alternatifs au conventionnel, le commerce équitable et de l'économie sociale et solidaire. (Dumont, 2017).

Plus générale que les différentes stratégies de réorganisations les deux facteurs favorisant l'adaptabilité des exploitations face aux impacts de la crise sur les circuits de commercialisations énoncés plus haut sont :

- L'existence du réseau d'acteurs institutionnels et de la profession agricole à différentes échelles de territoire
- Les liens favorisant l'investissement des acteurs et leur cohésion.

Cette analyse des facteurs de résilience de la crise montre l'importance de la structure des réseaux d'acteurs territoriaux et du développement de la profession agricole pour construire certaines réponses dont dépend la résilience des exploitations, comme le

recommandent les principes socio-économiques de l'agroécologie tels que le développement du monde rural et le partage de l'organisation (Dumont, 2017).

Elle peut être aussi rapportée aux travaux prenant en compte les relations sociales et interpersonnelles, dont la prise en compte permet d'enrichir l'analyse du fonctionnement des marchés (Granovetter, 1973). La capacité d'adaptabilité semble dans cette crise, être en partie due aux dimensions personnelles qui en temps de crise stimule la solidarité entre les acteurs et montre l'importance d'un lien fort dans l'organisation des circuits alimentaires (Yuna Chiffolleau et al., 2020, Degenne, Forsé, 1994). Cette cohésion intra-network de Smith et al., (2016) ou dimension relationnelle de Praly et al. (2014) permet de renforcer la confiance et le partage des valeurs qui caractérisent des circuits courts, voire qui, comme les AMAP, se construisent dessus. La confiance est aussi très présente à travers les structures de conseils qui servent de relai et de lien entre les producteurs et la chaîne d'approvisionnement dans le cadre de circuit long. Cette dimension relationnelle pourrait permettre de comprendre et de conceptualiser l'implication réelle que les GMS ont eue dans cette crise avec les producteurs de leur territoire.

## Conclusion et Perspectives

En menant cette étude qualitative pendant la crise de la COVID-19, nous avons pu présenter ses différents impacts sur les exploitations de productions de légumes. Nous avons montré que les principaux impacts étaient sur la main d'œuvre et les circuits de commercialisations. Tout en montrant la diversité des niveaux de vulnérabilités des exploitations face aux différents problèmes, nous avons proposé des éléments pour comprendre les stratégies favorisant la robustesse des exploitations face à la crise et montrer l'importance qu'ont eu les réseaux et les acteurs territoriaux dans l'organisation des réponses mises en place pour maintenir la production et la commercialisation des différentes exploitations de production de légumes. Nous avons aussi mis en lumière l'importance du « lien fort » relationnel entre les acteurs pour permettre les adaptations et réduire leur coût en temps de travail. Nos données nous ont aussi permis de monter l'apport des collectivités publiques et l'importance d'avoir des acteurs locaux impliqués dans le système alimentaire pour renforcer et soutenir la capacité d'adaptations des exploitations. Cette étude exploratoire ouvre le champ à d'autres recherches permettant de mieux saisir les mécanismes d'adaptations, pour cela des entretiens avec les producteurs eux-mêmes semble être indispensables, mais aussi avec les autres acteurs comme les GMS pour comprendre bien leur implication.

## Bibliographie

- Adams, W.C. 2015. Conducting Semi-Structured Interviews. In Handbook of Practical Program Evaluation (eds K.E. Newcomer, H.P. Hatry and J.S. Wholey)
- Carpenter, Bryon E., Warren E. Piers, Masood Parvez, Glenn PA Yap, et Steven J. Rettig. 2001. « Synthesis, characterization and chemistry of bis-(pentafluorophenyl) boryl ferrocene ». *Canadian Journal of Chemistry* 79 (5-6): 857–867.
- Chiffolleau, Brit, Monnier, Akermann, Lenormand, Saucède. 2020 Coexistences of supply chains in a city's food supply: a factor for resilience? A paraitre dans *Review of Agricultural, Food and Environmental Studies*.
- Chiffolleau, Yuna. 2008. Chapitre 1. « Les circuits courts de commercialisation en agriculture : diversité et enjeux pour le développement durable ». Éducagri éditions.
- Chiffolleau, Yuna, et Jean-Marc Touzard. 2014. « Understanding local agri-food systems through advice network analysis ». *Agriculture and Human Values* 31 (1): 19–32.
- De Sardan, Jean-Pierre Olivier. 2008. « La rigueur du qualitatif : les contraintes empiriques de l'interprétation socio-anthropologique. ». Éditions Academia.
- Deverre, Christian, et Claire Lamine. 2010. « Les systèmes agroalimentaires alternatifs. Une revue de travaux anglophones en sciences sociales ». *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, n° 317: 57–73.
- Degenne, A. & Forsé, M. (1994). *L'analyse des réseaux sociaux*. Paris, Armand Colin
- Eisenhardt, Kathleen M. 1989. « Building theories from case study research ». *Academy of management review* 14 (4): 532–550.
- Folke, Carl, Stephen R. Carpenter, Brian Walker, Marten Scheffer, Terry Chapin, et Johan Rockström. 2010. « Resilience thinking: integrating resilience, adaptability and transformability ». *Ecology and society* 15 (4).
- Gertel, Jörg, et Sarah Ruth Sippel. 2016. « The financialisation of agriculture and food ». *Routledge international handbook of rural studies*, 274–287.
- Granovetter, Mark S. 1977. « The strength of weak ties ». In *Social networks*, 347–367. Elsevier.
- Holling, Crawford S. 1973. « Resilience and stability of ecological systems ». *Annual review of ecology and systematics* 4 (1): 1–23.
- Holling, Crawford S., et Lance H. Gunderson. 2002. « Resilience and adaptive cycles ». In: *Panarchy: Understanding Transformations in Human and Natural Systems*, 25-62.
- Kirk, Jerome, Marc L. Miller, et Marc L. Miller. 1986. *Reliability and validity in qualitative research*. Vol. 1. Sage.
- Linou, S. (2019). *Résilience alimentaire et sécurité nationale*. Paris : The Book Edition.

- Meuwissen, Miranda P. M., Peter H. Feindt, Alisa Spiegel, Catrien J. A. M. Termeer, Erik Mathijs, Yann de Mey, Robert Finger, et al. 2019. « A Framework to Assess the Resilience of Farming Systems ». *Agricultural Systems* 176 (novembre)
- Miles, Matthew B., et A. Michael Huberman. 1994. *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*. sage.
- Newcomer, Kathryn E., Harry P. Hatry, et Joseph S. Wholey. 2015. « Conducting semi-structured interviews ». *Handbook of practical program evaluation* 492.
- Olivier de Sardan, Jean-Pierre. 1995. « La politique du terrain. Sur la production des données en anthropologie ». *Enquête*. Archives de la revue *Enquête*, n° 1: 71–109.
- Dumont Antoinette. 2017. « Analyse Systémique Des Conditions de Travail et d’emploi Dans La Production de Légumes Pour Le Marché Du Frais En Région Wallonne (Belgique), Dans Une Perspective de Transition Agroécologique ».
- Praly, Cécile, Carole Chazoule, Claire Delfosse, et Patrick Mundler. 2014. « Les circuits de proximité, cadre d’analyse de la relocalisation des circuits alimentaires ». *Geographie, économie, société* Vol. 16 (4): 455-78..
- RMT alimentation locale : « BP2 : Les communes au cœur de l’action ». RMT AL. 10 avril 2020. <https://www.rmt-alimentation-locale.org/post/bp2-les-communes-au-cœur-de-l-action>.
- Rosin, Christopher, Paul Stock, et Hugh Campbell. 2013. *Food systems failure: The global food crisis and the future of agriculture*. Routledge.
- Senge, Peter M. 1990. *The art and practice of the learning organization*. New York: Doubleday.
- Smith, Kiah, Geoffrey Lawrence, Amy MacMahon, Jane Muller, et Michelle Brady. 2016. « The resilience of long and short food chains: a case study of flooding in Queensland, Australia ». *Agriculture and Human Values* 33 (1): 45–60.
- Sofaer, Shoshanna. 1999. « Qualitative methods: what are they and why use them? » *Health services research* 34 (5 Pt 2): 1101.
- Urruty, Nicolas, Delphine Tailliez-Lefebvre, et Christian Huyghe. 2016. « Stability, robustness, vulnerability and resilience of agricultural systems. A review ». *Agronomy for sustainable development* 36 (1): 15.
- Walker, Brian, Crawford S. Holling, Stephen R. Carpenter, et Ann Kinzig. 2004. « Resilience, adaptability and transformability in social–ecological systems ». *Ecology and society* 9 (2).

## **Annexe 1 : Spécificités des territoires**

Ces brèves présentations des territoires n'ont pas pour objectifs de faire une description exhaustive de leurs caractéristiques, mais bien de présenter ce qui ressort des entretiens.

### **1.1 Alsace**

La zone d'étude est la région Alsace qui est la zone d'administration des structures de conseils que sont la CA, Planète légumes et Bio-Grand-Est. Ces deux dernières ont un territoire plus étendu, mais un conseiller plus spécifiquement chargé de l'Alsace.

L'Alsace a été caractérisée dans tous les entretiens comme « un terroir chauvin » où il y a un fort engouement pour les produits locaux et une dynamique de soutiens des producteurs. Ce phénomène est favorisé par « l'effet des trois frontières » permettant à la population d'avoir un fort pouvoir d'achat et la forte densité de population, même dans les villages ruraux, avec de grandes zones de productions entourant les zones de consommations. Un label « Fruit et légumes d'Alsace » a son pendant en bio, « Fruit et légumes bio d'Alsace » et la filière bio travaille historiquement avec la filière conventionnelle.

Les exploitations de production de légumes en Alsace ne sont pas standardisées et il y a une grande diversité de production d'une exploitation à l'autre, car il y a une faible présence des circuits de distribution passant par les centrales d'achat et que les producteurs fournissant les GMS sont souvent en relation directement avec la structure de vente. Les producteurs bio ne sont pas spécialisés dans un modèle et se rapprochent de la diversité des exploitations conventionnelles. Les productions typiques du département sont, l'asperge qui se vend majoritairement en circuit court, le chou destiné aux choucrouteries et principalement en circuit long, puis viens la fraise, le cèleri et l'oignon en proportion plus faible.

### **1.2. Bassin Toulousain**

La zone étudiée est celle du bassin d'approvisionnement de Toulouse métropole, « le Grand Toulouse » comprenant la Haute-Garonne et une partie de l'Ariège dans le cadre de l'entretien avec le conseiller du CIVAMbio d'Ariège qui travaille sur les deux zones. Les conseillers du CA travaillent eux à l'échelle du département.

Le Bassin Toulousain est plus consommateur que producteur même si une ceinture maraîchère est historiquement présente autour de la ville. La production est essentiellement orientée sur la vente de légumes frais et l'approvisionnement des produits de 4e gamme, particulièrement à destination de la restauration collective, jugé trop contraignant par les agriculteurs est principalement importé.

Les productions de légumes s'organisent avec les exploitations conventionnelles historiques avec une majorité de cultures de plein champ de légumes traditionnel de ceinture verte. Les exploitations ont subi une croissance de leur surface avec la répartition des terrains de celles qui s'arrêtaient sans pour autant perdre en surface totale cultivée.

Les principales installations ces vingt dernières années se sont faites en bio et plutôt en milieu rural sur des modèles de vente en circuit court.

Le principal lieu stratégique de vente est Le Marché gars de Toulouse, MIN (Marché d'Intérêt National) du département, avec une forte activité de vente sur le carreau aux épiceries, aux détaillants de marchés ou aux grossistes, de la région Midi-Pyrénées. Depuis les 10 dernières années la vente sur le carreau est plus organisée en livraison, c'est-à-dire que les produits arrivants au MIN sont déjà vendus, car l'acheteur qui commande directement aux producteurs en amont.

### **1.3. Île-de-France**

La région IDF, bien que composé de plusieurs départements est considérée par les structures de conseils, CA, Gab, réseau abiosol, comme étant pertinent pour organiser le suivi de l'activité agricole autour du bassin parisien.

La région est largement dominée par les grandes cultures céréalières et où une forte pression foncière s'exerce sur les terres agricoles. Cependant, un mouvement de « diversification maraîchage » s'opère depuis une vingtaine d'années avec des circuits majoritairement en vente directe. Concernant les ventes ces 20 dernières années, il y a eu un glissement du gros vers le détail avec quelque 70% des producteurs en circuit court et environ 30% des producteurs de gros qui travaillent sur Rungis ou en GMS.

La forte densité de population et les canaux de distribution généreux en clients ont permis aux producteurs de légumes, même de gros, de délaissier les organisations professionnelles et les coopératives, pour vendre par eux-mêmes au GMS ou sans intermédiaire au détaillant de marché, aux épiceries et à la RHD en passant par le MIN de Rungis. Cette forte demande fait que beaucoup de producteurs conventionnels de légumes ne sont pas attirés vers le bio qui reste la plupart du temps un marché pris par des céréaliers diversifiés et des exploitations récentes, plus petites et tournées vers de la vente directe.

#### **1.4. Pyrénées-Orientales**

Le département des PO, situé dans la région Occitanie est le territoire jugé pertinent par les conseillers de la CA et le CIVAMbio pour parler de la production de légumes.

Le département est composé de deux zones principales, la plaine du Roussillon aux sols limoneux sableux très propices à la culture de légume où se concentre la majorité de la production de légumes et une zone montagneuse abritant principalement des maraîchers sur petites surfaces orientées en circuits courts.

Les PO sont caractérisées par l'importance des abris, de type divers (avec parfois des multichapelles en verre) permettant de profiter du climat méditerranéen pour les primeurs. On note une forte attraction de la production de légumes vers l'exportation hors du département, en France ou vers les marchés du nord et de l'est de l'Europe, avec une diversité d'intermédiaires (metteurs en marché, exportateurs-importateurs, grossistes) présents à Perpignan sur le Marché Saint-Charles international et d'un fort pourcentage de la production de légumes pour des usages industriels avec environ 60 % de la production pour l'industrie et 40 % pour le marché du frais. La forte attraction vers l'exportation est très présente en bio et des producteurs de légumes se convertissant s'orientent vers de la vente en demi-gros hors du département.

Le carreau du Marché de Gros Perpignan Méditerranée joue un rôle central dans l'activité des circuits courts avec un espace dédié intégralement aux producteurs locaux, impliquant 150 producteurs abonnés, dont 90, avec une présence tout au long de l'année permettant des activités d'achat-revente entre producteurs (fournissant une gamme plus diversifiée, par exemple dans les boutiques à la ferme) et des ventes aux commerces de

proximité, épiceries, restaurants, etc. L'été une augmentation de la demande de légumes, avec la venue des touristes engendre l'ouverture de certains marchés de plein-vent ou boutiques de produits locaux saisonniers dédiées à cette demande.

### 1.5. Région Nantaise

Ce territoire correspond au bassin d'approvisionnement de la « Région Nantaise », car le conseil du Comité Départemental de Développement Maraîcher (CDDM) s'étend sur toute la région, c'est-à-dire le département Loire-Atlantique et une partie des départements limitrophes Maine-et-Loire et Vendée. Sur ce territoire, le conseil technique de la production de légumes est confié au CDDM qui a quelque 200 exploitations adhérentes. La Chambre d'agriculture des Pays de la Loire a un pôle dédié à la commercialisation des circuits courts et à l'innovation (ferme urbaine, etc.), le conseil en bio est mené par le Gab44.

La Région Nantaise hérite d'une tradition maraîchère importante avec quelques « 600 ha développés », la présence de six Organisations de Producteurs (OP) qui gèrent la partie commercialisation pour une grande partie des légumes de gros avec la règle de l'apport quasi total. Les OP ont des stratégies de ventes diverses, certaines spécialisées en RHD, approvisionnement la région ou exportent hors de la région ou de France (entre 25 et 30% d'exportation à l'étranger).

Le département Loire atlantique où se regroupent la plupart des exploitations est leader en France pour le concombre tout en ayant une grosse partie en culture de tomates. La majorité des producteurs sont en conventionnel et les exploitations sont très spécialisées en plein champ sur des cultures comme la mâche, le poireau primeur, le radis et le muguet. Il faut noter une tendance à la diversification depuis quelques années et une présence d'abris, de serre-vert, et de cultures hors sols non négligeables.

Le marché du bio est plutôt orienté sur la vente directe ou du semi-gros vers des magasins spécialisés transitant par les grossistes des MIN de Nantes et un peu vers la restauration collective grâce à l'OP Bio44.

## Annexe 2 : Grille d'entretien pour les conseillers

- **Avec quel type de producteurs de légumes travaillez-vous ? Et sur quel territoire ?**
  - *Quelle est la diversité des producteurs ? Quelle part/nombre de producteurs derrière ces types ? Surface des exploitations ? Part des abris ? Bio ou conventionnel ? Nombre de travailleurs ? Grands types de circuits ?*
- **Dans la crise du covid 19 quels sont les problèmes auxquels ces producteurs de légumes sont confrontés (fourniture, commercialisation, main d'œuvre, autre) ?**
  - *Quels producteurs sont les moins/plus impactés et pourquoi ?*
  - *En particulier, dans quelle mesure la crise impacte la commercialisation des cultures déjà en place et le choix des cultures non encore implantées ?*
  - *Comment s'organisent les producteurs avec les contraintes administratives comme l'obligation d'avoir une attestation ?*
  - *Contraintes sanitaires (circulation, geste barrière) ?*
- **Quelles sont les stratégies de réorganisation, adaptation ?**
  - *Modes de commercialisation (réallocation entre circuits existants, nouveaux circuits, systèmes innovants « sans contact », etc.), planification, cultures mises en place,*
  - *Autoproduction des intrants ?*
  - *À quelle échelle s'organisent ces stratégies ? Local, commune, département, région, etc. ?*
  - *Solutions individuelles ou collectives ?*
  - *Quel rôle joué par l'implication d'autres acteurs dans l'effort de réorganisation (acteurs des filières, consommateurs, pouvoirs publics, collectivités) ? (En particulier, dans quelle mesure y a-t-il plus de flexibilité/souplesse sur des critères de calibrage/esthétique, de marge pour fixer les prix ?)*
  - *Y a-t-il des cellules de crises ou dispositifs de soutien portés sur le territoire, à quelle échelle et éventuellement quelles interactions entre plusieurs échelles ? Pour les conseillers, quels liens entre échelon départemental et régional et quelles actions ?*
- **Quels sont les facteurs qui semblent favoriser l'adaptation des producteurs ?**
  - *Réseaux, diversité de production et de circuits, stock ou capacité de stocker. ?*
  - *Comment l'organisation collective impacts/module les changements ?*
  - *Quelle est la place de la capacité à gérer le numérique dans l'adaptation ?*
- **Quels sont les facteurs qui semblent limiter les marges de manœuvre ?**
- **Dans quelle mesure le contexte particulier du territoire joue un rôle dans les stratégies d'adaptation ?**
  - *Impact du contexte local (géographique, historique, des réseaux) ? ... Question de relance en fonctions de l'entretien.*
- **En termes de problèmes et de réorganisation, quel est l'impact du moment de l'année ?**
  - *Est-ce que ça aurait été différent à une autre saison, ou plusieurs semaines après ou plus tard ?*
- **À votre avis, dans quelle mesure la crise va -t-elle modifier (ou pas) les pratiques des producteurs (même après) ?**