



HAL
open science

De l'élevage au commerce. Une dérive du métier d'éleveur de porcs bio ?

Christian C. Nicourt

► **To cite this version:**

Christian C. Nicourt. De l'élevage au commerce. Une dérive du métier d'éleveur de porcs bio ?. 2013, 335, pp.69-84. hal-02643121

HAL Id: hal-02643121

<https://hal.inrae.fr/hal-02643121>

Submitted on 28 May 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

De l'élevage au commerce

Une dérive du métier d'éleveur de porcs bio ?

Christian NICOURT • INRA SAE2 UR 1323 RiTME, Ivry
nicourt@ivry.inra.fr

L'objectif de cet article est de s'interroger sur le travail des éleveurs de porcs bio. Pourquoi ces éleveurs diversifient-ils leurs manières de travailler ? L'auteur soutient l'hypothèse que le projet d'autonomie de l'agriculture biologique suscite une normativité des agriculteurs qui contribue, sur la durée, à diversifier leurs manières de travailler, et qui, pour les éleveurs de porcs, se traduit en une recomposition du métier, orientée par sa dimension marchande. À partir de l'analyse d'entretiens auprès d'éleveurs de porcs bio, l'auteur expose d'abord comment l'absence de normes de travail validées et la vulnérabilité économique des éleveurs les conduisent à diversifier leurs manières d'exercer leur métier. Puis, il décrit comment cette diversification met en concurrence les activités des éleveurs au sein de leurs exploitations. Dès lors, l'auteur montre que cette concurrence peut être reliée aux re compositions à l'œuvre dans le métier, notamment au développement des tâches de commerce au détriment de celles de culture et d'élevage.

MOTS-CLÉS : agriculture biologique, travail, métier, diversification, élevage

From breeding to market: a drift of organic pig breeding?

The aim of this paper is to examine the work of organic pork breeders. Why do these breeders diversify their ways of working? I support the hypothesis that the organic farming project of autonomy leads breeders to normativity and, on the run, to diversify their ways of working. For pig farmers, this means a restructuring of their profession towards its trade aspect. From the analysis of organic pork breeders interviews, I show first that the lack of validated labor standards and the economic vulnerability of farmers lead them to diversify their ways of exercising their profession. Then, I analyze how this diversification creates competition between the various activities of the breeders in their farms. Finally I show that this competition may be related to the reconstructions of farmers work activities, especially because of the development of trading tasks to the detriment of crop and livestock production. (JEL: J 29).

KEYWORDS: organic farming, work, profession, diversification, livestock

Pourquoi les éleveurs de porcs bio diversifient-ils leurs manières de travailler ? C'est d'abord dans l'histoire de l'exercice de la bio qu'il faut en rechercher les ressorts. En effet, le projet de l'agriculture biologique n'est pas initialement porté par des agriculteurs ; c'est celui d'une organisation qui émerge en France en 1959 au travers du GABO¹, fondé par une majorité de médecins, d'agronomes et d'enseignants,

et quelques agriculteurs. Cependant, avec la société *Lemaire Boucher*, premier signe de référence de l'agriculture bio en France en 1963, l'idéal d'autonomie est absent. En obligeant les agriculteurs à acheter du lithothamne – une algue calcifiée considérée comme engrais naturel universel – pour que soient commercialisées sous son label les céréales produites, et en les encadrant techniquement, *Lemaire Boucher* fonctionne comme un intégrateur. *Nature et Progrès* est fondée en 1964 en réaction à cette dimension intégrative de

1. Groupement des agriculteurs biologiques de l'Ouest.

l'agriculture, dénoncée aussi par les agriculteurs non bio (Estrangin, 1962). En tant qu'association, elle allie des agriculteurs et des non-agriculteurs, qui sont les premiers consommateurs de leurs produits, soit en se fournissant chez eux, soit dans les boutiques de produits bio. En 1970, elle élabore le premier cahier des charges d'une agriculture qualifiée de biologique. Au début des années 1980, apparaissent les futures Bio-Coop : *Intercoop*, *Biopais*...

La relation des agriculteurs bio avec les consommateurs de leurs produits s'inscrit dans une histoire plus ancienne qui est celle de la coopérative de *La Vie Claire* qui, depuis 1948, vend des denrées produites selon les « lois de la fertilité naturelle ». De telles pratiques s'ancrent dans une histoire plus longue encore, qui concerne l'ensemble de l'agriculture. Elle renvoie aux ventes masculines d'animaux sur les foires et à celles des produits de basse-cour et des potagers des femmes sur les marchés, qui alimentaient leur « petit budget ». Quant à la vente directe à la ferme, c'est une pratique aussi ancienne, même si elle prenait de multiples formes, qui s'intégraient souvent dans le cadre d'échanges non marchands, inscrits dans une dynamique de dons et contre-dons, dans la perspective du potlatch de Mauss (1924). En revanche, il est intéressant de remarquer que parmi les premiers exemples formalisés de vente directe à la ferme, prend place l'exploitation de Bernard Poullain, fondateur des CETA², et figure emblématique des élites techniques du développement agricole. En 1967, il installe à la sortie de sa commune, en bordure de la RN 12, une cabane pour vendre fleurs, fruits et légumes, accolée à ses plantations, acquérant ainsi – comme il le déclare – une identité de « producteur et vendeur ». À la fin des années 1980, plus du quart des exploitations agricoles pratiquaient encore, à des degrés très divers,

la transformation ou la vente à la ferme (Perrier-Cornet, Capt, 1995). Mais ensuite, les bio demeureront longtemps les principaux porteurs de cette formalisation d'une relation directe entre producteurs et consommateurs.

Les éleveurs de porcs qui pratiquent la vente directe s'inscrivent dans la perspective de *Nature et Progrès*. Ce sont plutôt des non-conformistes qui pensent que « la vérité est à rechercher hors des sentiers battus » (Nature et Progrès, 1968). En 1972, le cahier des charges qui les guide – celui de *Nature et Progrès* – est d'abord fondé sur la confiance : son contrôle est celui de « la pression morale du groupe d'agriculteurs » (Cadiou *et al.*, 1978). Quant à leurs pratiques de vente directe et de transformation elles seront, comme celles de tous les agriculteurs, qualifiées de diversification de l'activité agricole, et encadrées par l'article 2 de la loi du 30 décembre 1988. Ce texte institutionnalise les pratiques anciennes autant qu'il encourage leur développement, notamment en leur donnant un caractère civil et non commercial. Cette diversification concerne particulièrement les exploitations bio. Elles sont en 2009-2010 trois sur dix à la pratiquer contre seulement une sur dix en agriculture *conventionnelle* (Mahé et Lerbourg, 2012). Plus singulièrement, l'élevage bio de porcs et la transformation de ses produits seront soumis à un cahier des charges national, homologué par arrêté ministériel en 1996, après l'élevage laitier et ses produits, de même que les volailles et les œufs l'étaient depuis 1992. Ce qui traduit probablement le fait que parmi les exploitations agricoles en bio, celles de porcs sont restées, sur la durée, les moins nombreuses. En effet, pour 2011, l'Agence Bio (2012) ne recense que 529 exploitations porcines (mais ne sont comptabilisées que celles qui comptent au moins une truie reproductrice), contre 2 261 en vaches allaitantes, 1 981 d'ovins, 1 831 en vaches laitières,

2. Centres d'Etudes Techniques Agricoles.

1 179 de poules pondeuses et 634 de poulets de chair ; moins de 10 % du volume de viande des porcs bio est vendue en circuits courts et environ 1/3 des éleveurs déclarent transformer leur production à la ferme. Marginaux au sein de l'ensemble des éleveurs de porcs, ces bio sont aussi minoritaires parmi les autres bio. Mais comme eux, ce sont d'abord des pratiquants dont les projets d'élevage renvoient plus à des conceptions personnelles de la bio qu'aux pères fondateurs (Besson, 2007). Pour eux, l'élevage bio est une alternative à un élevage qu'ils qualifient d'industrialisé. Face à la standardisation du travail des agriculteurs conventionnels, travailler de manière autonome est fondateur de leur engagement et demeure l'idéal implicite ou explicite qui les guide (Barres *et al.*, 1985). Un idéal que revendiquent nombre de bio et reposant sur une conception de l'agriculture, alternative au modèle de modernisation agricole initié par une « longue course à la productivité entamée dès la fin de la Seconde Guerre mondiale » (Poly, 1978). Cet idéal implique autant la recherche d'un équilibre entre cultures et élevages, pour assurer la fertilité des sols et l'indépendance de l'alimentation, que de se dégager de l'emprise de l'amont et de l'aval de la filière. Il suppose aussi de mettre en place une organisation du travail qui rompe avec la spécialisation prônée par les organismes de développement agricole. Les bio y adhèrent individuellement, en tenant compte des contraintes de leurs situations et de leurs objectifs professionnels. Dans ce contexte, inventer de nouvelles normes de travail devient autant leur objectif qu'une obligation technique. C'est même une manière de travailler qui les caractérise (Nicourt *et al.*, 2009) et que les autres agriculteurs qualifient souvent de bricolage ; reconnaissant par là qu'elle n'est pas standardisée et repose sur une méthode heuristique, mobilisant l'intuition et s'adossant à un renouvellement d'essais et d'erreurs, pour

construire l'expérience et guider les manières de travailler (Cazamian, 1974). C'est pourquoi cette inventivité peut être qualifiée de normativité pour rendre compte, dans la perspective de Canguilhem (1966), de la création de leurs propres normes de travail par les éleveurs bio et de leur adaptation pour répondre à l'évolution des exigences de leurs situations. Pour les éleveurs de porcs bio, ces normes visent d'abord à établir de nouvelles relations avec les animaux et à répondre à leur vulnérabilité sanitaire. En Bretagne particulièrement, ils ont aussi à cœur de montrer qu'ils se distinguent par leurs manières d'élever en plein air, respectant leurs animaux et préservant autant l'environnement de leurs riverains que fournissant aux consommateurs des produits de qualité. Ensuite, c'est à leurs relations avec l'aval qu'ils sont confrontés. Dès lors, comment la notion d'autonomie oriente-t-elle le métier d'éleveur de porcs bio ? Nous soutiendrons l'hypothèse que le projet d'autonomie de l'agriculture biologique suscite une normativité de ces éleveurs qui, dans la perspective des sentiers de dépendance (Dobry, 2000), contribue sur la durée à diversifier leurs manières de l'exercer, jusqu'à se traduire en une recomposition du métier, orientée par sa dimension marchande.

Notre analyse repose sur une enquête auprès d'éleveuses et d'éleveurs dans neuf élevages de porcs bio, huit en Bretagne (Côtes d'Armor et Finistère) et un dans le Doubs, dont les propos ne tranchent pas de ceux des Bretons³. Tous sont en poly-culture-élevage, c'est-à-dire qu'ils produisent la majorité des aliments que leurs animaux consomment. Quatre d'entre eux sont naisseur-engraisseur de 20 à 52 truies, un autre fait du naissance avec 28 truies et vend les porcelets, les quatre autres ne font qu'engraisser et l'un d'entre eux découpe

3. Les élevages sont repérés par leur numéro de transcription.

et transforme en charcuterie. Trois ont des élevages complémentaires de poulets, deux de vaches allaitantes et un de brebis. Tous font peu ou prou de la vente directe sur les marchés, à la ferme ou en paniers. Une exploitation emploie deux salariés à mi-temps et une autre un salarié à temps partiel, tandis qu'une autre – propriété d'une fondation – emploie 2,5 salariés. Dans les 2/3 des exploitations, ce sont des couples, âgés de 30 à 65 ans, qui travaillent ; la majorité est d'origine agricole, mais la plupart ont fait le détour par d'autres professions avant de s'installer (chauffeur, enseignant, soudeur, professeur de technologie, employé RATP, employée PTT, mécanicien). Ils ont de 6 à 22 années d'expérience de l'élevage de porcs en bio ; certains produisaient ainsi, avant de chercher à se faire reconnaître comme tels. Si ces éleveurs ne constituent pas un échantillon, ils sont représentatifs de la diversité des éleveurs de porcs bio, aux dires des deux conseillers de Chambres d'agriculture bretonnes dont le service est consacré à la bio, que nous avons consultés.

L'enquête a consisté en entretiens, menés dans une perspective compréhensive, variant de 2 à 3 heures, enregistrés puis retranscrits, auprès de 6 éleveuses et 9 éleveurs. Ces entretiens ont visé d'abord à comprendre leurs trajectoires personnelles et professionnelles, puis leurs conceptions et leur mise en œuvre de la bio dans leurs élevages, les épreuves et les expériences qui en ont découlé. Nous les avons ensuite questionnés sur l'évolution de leur travail et de son organisation au sein de leurs élevages, puis sur les relations qu'ils entretiennent avec leurs pairs au-delà – parrainage, travail collectif et entraide – mais aussi au sein d'associations, professionnelles ou non. Nous avons également interrogé leurs liaisons avec ceux qu'ils considèrent comme des partenaires professionnels amont et aval de la filière. Nous avons enfin abordé la question de

l'autonomie en élevage biologique. Souvent, nous avons visité leurs élevages avant les entretiens, pour nourrir notre questionnement et mieux apprécier leurs récits.

Nous décrivons d'abord comment le projet initial d'autonomie dans lequel s'inscrivent les éleveurs accroît leur normativité en diversifiant leurs manières d'exercer leur métier. Nous montrons ensuite comment cette diversification met en concurrence les activités des éleveurs au sein des exploitations. Dès lors, nous relierons ces concurrences aux recompositions à l'œuvre dans le métier et notamment au développement des tâches de commerce au détriment de celles de culture et d'élevage.

Autonomie, normativité et diversification des tâches des éleveurs

Les éleveurs de porcs bio font face à de multiples difficultés. Souvent en butte à l'hostilité des autres éleveurs, parce qu'ils représentent une critique de leur modèle de développement, ils sont aussi considérés par ces autres éleveurs comme des bricoleurs, parce que sans formation professionnelle ni encadrement technique agricole. En effet, comme tous les agriculteurs bio, ils ne bénéficient que d'une formation professionnelle et d'un encadrement technique agricole limités (Sadier, 2003) ; ce qui est d'autant plus dommageable pour ceux qui veulent se reconverter à la bio (Lamine *et al.*, 2009). Quant à leur réputation de marginaux sur leurs territoires, elle renforce leur isolement professionnel. Cependant, ils assument cette marginalité, car leurs relations sociales sont majoritairement déconnectées du monde agricole et plus particulièrement de la filière porcine ; elles sont surtout liées à des urbains critiques envers le développement agricole ou à d'autres populations en quête d'alternatives sociales sur leurs territoires : ainsi des réseaux liés aux écoles Diwan en Bretagne...

1. L'absence de normes techniques oblige à la normativité des éleveurs

On a appliqué les mêmes règles qu'on appliquait : on avait des très bons résultats techniques en Label Rouge, quand on était en intégration... On n'était qu'engraisneur et maintenant on est naisseur engraisneur, donc ça, on l'a appris sur le tas... Avec des renseignements à gauche, à droite, avec celui qui était naisseur chez qui on prenait des porcelets. Après, c'est beaucoup l'observation, la conduite d'élevage. C'est pas simple, mais il faut avoir l'œil aussi. On a l'œil assez facilement... On se débrouille. On a fait pas mal d'erreurs techniques, il faut le dire...

(Un couple d'éleveurs des Côtes d'Armor, 009)

Le compost, c'est quelque chose qui est venu, qui a été fortement mis en place par les bio en quelque sorte. C'est vraiment l'outil des bio. Mais je trouve que ça incarne un peu ce côté remise en question, dans le fait de faire travailler une flore qui est déjà là, d'apporter un meilleur produit pour moins agresser le sol, etc., etc. Ce côté remise en question, recherche de façons culturelles différentes. Moi, je suis assez attaché à la production végétale, c'est un truc que j'aime vraiment... J'ai toujours apporté beaucoup d'importance à ce rapport animal/terrain. Pour moi, dans la tête, c'était toujours ça. Et les porcs, à l'époque, avaient été aussi amenés en complément d'un revenu et en complément aussi, disons le côté engrais fumier de porc, qui vient se mélanger au fumier de vache et lisier de vache...

(Un éleveur du Doubs, 018)

Sans formation spécifique à la bio, et avec un cahier des charges qui constitue moins une aide qu'il n'impose des limites, les éleveurs doivent inventer eux-mêmes leurs manières de faire. C'est d'abord par une manière originale de transmettre leur métier – le parrainage – qui implique un engagement et un altruisme partagé envers le projet commun, qu'ils se singularisent. C'est ainsi qu'en Côtes d'Armor, les pionniers ont aidé les nouveaux venus qui ont appris en travaillant, souvent

bénévolement chez eux. Le parrainage est une relation d'échange particulière, au travers de laquelle l'expérience validée de l'un est transmise à l'autre en s'appuyant sur un partage reconnu d'épreuves. Même si c'est une transmission du métier hors de cadres collectifs, parce que fondée sur la relation individuelle, elle contribue à la construction d'un langage et de pratiques distinctifs mais aussi à une conception commune du travail. En effet, ce ne sont pas seulement des techniques qui sont transmises mais aussi un système de valeurs (Kaltoft, 1999). D'autres éleveurs bio s'appuient sur leurs compétences acquises en élevage conventionnel. C'est particulièrement le cas de ceux qui ont exercé en élevage plein air ou ont travaillé sous appellation « Label Rouge » ; deux situations qui impliquent une expérience de contraintes sanitaires proches de celles du bio.

Comme les groupes ouvriers confrontés à l'absence de prescriptions face aux épreuves de la production, l'autonomie des éleveurs bio s'exprime en élaborant des manières de travailler originales (de Terssac, 1992). Sans modèles techniques préconstruits, ils ont recours à la méthode heuristique qui permet, par tâtonnement, essais et erreurs, au long d'expérimentations renouvelées, de construire une expérience au fil des épreuves rencontrées. Une telle méthode, dans le contexte de la bio où il s'agit d'aborder des situations plutôt que des contextes standardisés, est érigée en tactique, prenant en compte mille ruses et chemins de traverses éprouvés pour résoudre les problèmes qui surgissent quotidiennement (de Certeau, 1990). C'est alors un outil cognitif de construction de l'expérience du travail, une méthode pour l'action dans le quotidien ordinaire des manières de travailler. Celle-ci s'exprime notamment dans une relation singulière qu'établissent les éleveurs avec leurs animaux. Ce compagnonnage (Salmona, 1994), construit à partir de la conception d'une communauté

d'activité entre l'homme et l'animal, instaure une relation affective et crée un outil de communication partagé. Il suscite une empathie, qui donne à l'éleveur la capacité d'éprouver le vécu de l'animal, et enrichit sa compétence sanitaire. Plus largement, pour ces éleveurs qui font le choix de l'élevage comme une relation privilégiée à la nature et à l'animal, ces tactiques confortent le projet de construire une cohérence entre des manières de travailler et des productions végétales et animales adaptées aux spécificités agronomiques de leur exploitation. Il s'agit de ré-ancrer l'élevage dans les territoires et de restaurer sa *naturalité* : une vie proche de celle qu'elle est dans la nature (IFOAM⁴, 2002). Ce ré-ancrage guide les éleveurs vers un choix de génétiques adaptées aux spécificités et aux capacités de leurs exploitations. C'est ainsi que certains se passionnent pour les races rustiques : vache Froment du Léon et Bretonne Pie Noir, moutons Avranchins, et bien sûr le porc Blanc de l'Ouest... Sur le plan des cultures, il s'agit d'abord de restaurer une vitalité du sol qui a été affaiblie par des travaux selon les méthodes conventionnelles. Ensuite, c'est une harmonie de l'ensemble des productions de l'exploitation qui est recherchée. L'éleveur vise à ajuster une complémentarité cultures-élevage favorable à l'ensemble des productions, qui passe notamment par des expérimentations de successions et d'associations de cultures.

2. Vulnérabilité économique et bifurcation vers l'aval

On a été incapable de lui fournir des porcs les six derniers mois. Il a 20 ou 30 salariés à faire tourner dans son usine, donc on comprend très bien qu'il ne peut pas faire sans matières premières. Donc, il a été les chercher en Allemagne... On pouvait plus vendre nos porcs parce qu'il y avait un groupement et

les coopératives qui se sont dits : tiens, on va acheter des porcelets conventionnels et on va les engraisser en bio... Quand il y a des petits volumes comme ça, on est en manque très vite, mais on est en excédent très vite aussi...

(Un éleveur des Côtes d'Armor, 015)

D'abord j'ai fait appel à des anciens bouchers charcutiers de campagne qui tuaient les cochons à la ferme. Puis j'ai appris à transformer moi-même sur le tas... Donc on s'est mis à faire la charcuterie nous-mêmes et à vendre nos produits à des particuliers, comme on vendait nos poulets, nos moutons... Si on arrivait à croûter c'est parce qu'on transformait, qu'on vendait nous-mêmes nos produits. La production, c'était avoir de la matière première. Si on avait dû vendre notre production sans la transformer, c'était pas jouable.

(Un éleveur des Côtes d'Armor, 010)

Les éleveurs bio, peu nombreux, dispersés et en ne s'organisant pas collectivement, fournissent des volumes trop faibles et trop irréguliers pour les entreprises de transformation et de vente. Inscrits dans un marché international, ils sont dépendants de l'aval de la filière. Celle-ci entretient avec les éleveurs des relations qui visent d'abord à sécuriser ses propres relations au marché. Celles-ci prennent des formes qui confinent parfois à l'intégration, même si l'éleveur achète lui-même ses porcelets et revend des porcs engraisés au groupement. Cette segmentation rend aléatoire la position des éleveurs sur le marché, du fait du déficit récurrent de porcelets bio pour les engraisseurs et de porcs engraisés bio pour le marché. Prenant acte de cette situation, le cahier des charges permettait jusqu'en 2001 de produire des porcs bio à partir de porcelets nés en élevage conventionnel. Depuis, une dérogation est maintenue pour les élevages qui ne peuvent trouver de porcelets bio, à condition que les porcelets soient engraisés plus longtemps (Dutertre, 2001). Cette situation incite les éleveurs à recomposer l'organisation de leurs élevages au sein de la filière. Dès lors, les orientations prises par les exploitations

4. International Federation of Organic Agriculture Movements.

tendent à se consolider et leurs chemins à diverger. D'un côté des éleveurs naisseurs-engraisseurs augmentent les volumes de production qu'ils livrent à des groupements de producteurs. D'autres naisseurs-engraisseurs, limités par la surface de leurs exploitations, vendent une partie de leurs porcelets et en engraisent quelques-uns, qu'ils vendent en direct. Enfin, des engraisseurs développent la transformation et la vente en direct, tandis que des éleveurs de petites exploitations font transformer des porcs engraisés, qu'ils ont pour partie achetés, et les vendent sur les marchés.

Vendre directement, transformer son produit, construire une clientèle est une réponse à la vulnérabilité économique des élevages bio. En effet, au milieu des années 1970, seule une faible proportion des agriculteurs bio vend ses produits hors des filières conventionnelles (Cadiou *et al.*, 1978) ; une telle situation perdure aujourd'hui plus marginalement. Mais la transformation et la vente sont aussi la découverte d'autres manières d'exercer le métier qui apparaissent gratifiantes, aussi bien en termes économiques qu'identitaires. Dès lors, la normativité de l'éleveur s'exerce également sur le plan de la transformation et du commerce.

3. Autonomie et diversification des manières d'exercer le métier

Mon but c'est d'être autonome au niveau de l'alimentation, je suis parti là-dessus. Soit, on est autonome au niveau de l'alimentation, soit, pour se débrouiller, on fait de la vente directe, mais il faut quand même avoir une bonne autonomie. En faisant de la vente directe, je pense qu'on valorise quand même pas mal le porc. Je pense qu'il y a moyen de se débrouiller comme ça ou alors avoir une autonomie alimentaire. C'est soit l'un, soit l'autre... Avec une autonomie à 80 %, en faisant 500 porcs, il y a moyen de très bien se débrouiller, mais ça demande au moins 80 hectares de cultures.

(Un éleveur des Côtes d'Armor, 015)

Selon les potentialités des exploitations dont disposent les éleveurs, ceux-ci empruntent deux orientations. D'un côté la recherche d'une interaction entre culture et élevage, dans laquelle l'innovation culturelle est au service de l'alimentation du cheptel pour contribuer à son équilibre sanitaire. Une interaction qui suppose une surface apte à produire une couverture alimentaire suffisante pour faire vivre un troupeau conséquent, vendu essentiellement « sur pied ». De l'autre, avec une surface d'exploitation et un troupeau restreints, un impératif de vente directe d'animaux plus ou moins transformés. Cependant, face à la vulnérabilité de la filière, la relation directe au marché apparaît comme une exigence, un choix ou un supplétif, parce qu'elle permet à l'élevage bio de subsister dans son ensemble et de faire face aux aléas.

Lorsque la trajectoire des éleveurs s'est initiée dans le cadre d'une segmentation du métier, leur normativité s'est exprimée en traçant des chemins que les contraintes ont progressivement consolidés. Dans ce contexte, la vente directe est apparue comme une opportunité, plus ou moins importante, répondant à la vulnérabilité économique des exploitations. Quelle que soit leur organisation, marginale ou dominante, elle devient une activité de chaque élevage bio. Dès lors, la réorganisation des élevages repose en de nouveaux termes la quête d'autonomie des éleveurs. C'est une nouvelle vulnérabilité qui les mobilise : comment réagir à la diversification croissante des tâches qui émerge dans leurs élevages ?

De la diversification à la spécialisation des tâches de l'éleveur

On désigne par activité de l'éleveur la dimension concrète (les manières de faire comme les réalisations) et subjective (les épreuves comme les plaisirs) de son travail.

Lorsqu'il envisage ou prépare cette activité, il l'appréhende comme une tâche, c'est-à-dire comme ce qu'il doit faire : une prescription qu'il se donne (Daniellou, 2002). Ce passage de la posture du travailleur qui fait, à celle du gestionnaire du travail qui organise, caractérise ces travailleurs indépendants, et les conduit à envisager une dissociation des tâches de leurs exploitations. Mais gérer un ensemble diversifié en tant que travailleur pose des problèmes de liaison entre les activités. Pour celui qui travaille, l'incohérence se traduit en effet aussi bien en termes de dégradation de ses conditions de travail que de ses performances. C'est pourquoi le travailleur est toujours en quête de cohérence (de Keyser, Olivier, 1972). Nous avons ainsi montré qu'une telle quête a un coût humain pour des agricultrices écartelées entre leurs activités professionnelles et domestiques (Nicourt, 1999). Pour les éleveurs bio, cette diversification fragilise la cohésion des tâches qu'ils ont élaborée, pour mettre celles-ci en concurrence au sein des exploitations. De cette concurrence, c'est d'abord la dégradation de leurs conditions de travail que retiennent les éleveurs. Ils remarquent aussi qu'elle se traduit au niveau des résultats des exploitations. Aussi sont-ils conduits, progressivement et selon leurs situations, à définir et transformer des tâches cohérentes en spécialisations. Dès lors, celles-ci peuvent être conçues aussi bien comme emplois au sein des exploitations, que comme sous-traitance, hors d'elles.

1. La diversification au risque des conditions du travail

On a été en conventionnel pendant pas mal d'années. Là, on est en bio depuis maintenant 16 ans à peu près. Nous, on n'avait que les gestantes qui étaient en plein air. On a arrêté ça. On a arrêté les maternités aussi. Donc, on ne fait plus que de l'engraissement maintenant, de l'engraissement sur paille en bio. C'est sûr que c'est de plus en plus difficile de trouver des porcelets en bio... Il n'y a pas

beaucoup de paysans à faire ça parce que je pense que les conditions de travail dehors...

Autant l'été, je pense que c'est vachement agréable, mais l'hiver c'est assez dur... C'est une question de travail. Comme on fait la vente directe en plus, on transforme tout en charcuterie, donc je n'ai plus le temps de m'occuper des maternités comme autrefois.

(Un couple d'éleveurs du Finistère, 017)

Quand on a 40 ans, qu'on se met à transformer à 10 heures du soir jusqu'à 3 heures du matin, ça tient un peu, c'est folklo, mais quand on a 50 ans, qu'il y a les cultures à faire, au bout d'un moment ça commence à peiner. Et puis il y avait les livraisons aussi, parce qu'on faisait quelques livraisons, donc c'était plus très cohérent parce qu'on dépensait de l'essence pas mal. Le beurre, c'est bien, le beurre à la baratte, mais on avait la machine à traire, tous les jours, laver la machine à traire pour quatre vaches, laver la baratte, faire le beurre deux fois par semaine, après le vendre. Le beurre, s'il est pas vendu le lendemain... Bon, on avait des amis en légumes bios, qui faisaient des paniers, qui mettaient du beurre dans leur panier, des œufs, etc. Mais il fallait quand même que j'aille livrer chez eux... Ça devenait épuisant et donc, on a commencé à diminuer des productions. Et puis il y a le fait qu'on les tenait plus très bien. Comme on était un peu débordés par les choses, le renard commençait à se servir plus que de façon normale... On ne pouvait pas être au four et au moulin, c'était impossible. Et puis notre santé commençait à craquer alors que notre but c'était de vivre pour être mieux.

(Un couple d'éleveurs des Côtes d'Armor, 010)

La diversification se traduit en une organisation du travail qu'il n'est pas aisé de mettre en œuvre et qui suscite des problèmes de conditions de travail. La multiplicité des activités révèle un cumul qui se manifeste en termes de durée et de pénibilité du travail. La durée exagérée du travail ne peut en effet être dissociée des astreintes et des fatigues qui en découlent. De même, les problèmes d'articulation entre les activités se mesurent en pénibilité, mais aussi en termes de circulation et de concordance

des compétences. Et, lorsque se posent des problèmes de santé liés au travail, c'est la manière de travailler, source de l'engagement initial qui est en cause. La diversification qui s'est opérée au cours de l'histoire de l'élevage oblige dès lors à reconsidérer l'ensemble des manières de faire, la pénibilité, la cohérence et le sens du travail. Les éleveurs relient en effet la dégradation de leurs conditions de travail au cumul de leurs tâches. Ce qui les conduit à s'interroger sur leur organisation et leurs relations.

2. Concurrence des activités et dégradation des résultats techniques

Depuis que je fais de la vente directe, au niveau élevage c'est quand même beaucoup moins bon. On peut pas faire tout. C'est du paillage. Ça peut être des retours, des saillies qui n'ont pas été faites. Après, ça peut arriver, les truies mettent bas dehors et n'ont pas été mises en mise-bas.

(Un couple d'éleveurs du Finistère centre, 003)

La vente directe, c'est un métier aussi. Souvent, ceux qui font de la vente directe, il ne faut pas avoir un élevage trop important. C'est presque la vente directe qui prime. Tu ne peux pas être partout.

(Un éleveur salarié d'une fondation des Côtes d'Armor, 012)

Lorsque les activités des éleveurs deviennent concurrentes dans leur travail quotidien, ils tendent à privilégier certaines d'entre elles. Cette sélection rend compte d'un infléchissement lent qui les conduit à réorienter leur engagement dans le travail à partir de leurs expériences et du sens qu'ils leur donnent. L'évolution de la conception d'un modèle du travail approprié aux situations oriente vers une réorganisation de l'élevage. Dans un ensemble diversifié, cette conception conduit les éleveurs à se préoccuper de certaines tâches au détriment d'autres. Ainsi, des trois orientations de l'exploitation d'une

éleveuse – vente, élevage et culture –, c'est désormais la vente qui structure ses conceptions du métier et mobilise autant son attention que sa normativité. Chez elle, la variété des tâches – et des activités qu'elles impliquent – se traduit en une dégradation des performances de l'élevage. Plus généralement, lorsque dans une exploitation agricole bio l'élevage est délaissé, la nature fait retour, généralement sous forme de manifestations sanitaires ou de prédation.

La différenciation des compétences requises par la diversification des tâches au sein d'un élevage met en évidence d'autres concurrences. Progressivement, celles-ci tendent à orienter l'éleveur vers l'un des pôles de la diversification au détriment des autres. En effet, la dégradation des résultats n'affecte pas l'ensemble de l'exploitation ; elle souligne surtout l'impérieuse exigence de soins des tâches d'élevage et notamment du naissage.

3. De la concurrence des tâches à la réorganisation du travail

Les agneaux sont valorisés en vente directe. Les porcs, il y en a à peu près 450 qui partent à BVB⁵ et pour moi 150. On a eu un gros souci en 2003 de surproduction où, là, ça dégageait en conventionnel avec des retards de commercialisation de deux, trois mois. C'est depuis cette date que je fais de la vente directe, autrement, je ne me serais pas lancée dans la vente directe, je n'avais pas le temps. Mais bon, comme il y avait pas d'autres solutions. Je fais les marchés ; je fais du détail. Après, je sous-traite tout ce qui est découpe et transformation. J'ai un charcutier qui travaille pour moi, qui m'emmène la marchandise et moi je fais que de la préparation de marché... On a un ouvrier CUMA⁶ : CUMA tracteur et charrue. C'est lui qui fait la préparation du sol. Depuis un an, j'ai embauché quelqu'un...

5. Organisation de producteurs « Bretagne Viande Bio ».

6. Coopérative d'utilisation de matériel agricole.

Il nourrit quand on est sur les marchés... Il fait tout ce qui est paillage, paillage des porcs. Souvent c'est lui qui nettoie le post-sevrage, qui vide le fumier. Et après, désherber les céréales, c'est lui qui le fait. Désherber le maïs, c'est lui qui va le faire aussi. C'est un peu de tout.

(Un couple d'éleveurs du centre Finistère, 003)

Pour répondre aux incohérences rencontrées lors de la diversification de leurs tâches, les éleveurs bio adoptent des postures gestionnaires comparables à celles de leurs collègues conventionnels. Concevoir l'élevage comme l'organisation de travaux spécialisés permet de les transformer en ateliers ou en postes de travail. Dès lors l'éleveur opère un choix des tâches qu'il souhaite s'attribuer pour déléguer les autres. Ce choix concerne soit les travaux qu'il considère comme nécessiter une compétence spécialisée qu'il ne possède pas, soit ceux qu'il juge peu valorisants. Ce qui est conçu en quelque sorte comme du « sale boulot », ces pratiques jugées dégradantes par les membres d'un groupe au travail et dont ils estiment qu'elles remettent en cause leur statut professionnel selon Hughes (1996), éclaire la réorganisation du travail qui s'opère (Lhuillier, 2005).

Selon leurs situations, les éleveurs abandonnent ou délèguent certaines tâches, sous forme de salariat ou, au-delà, de sous-traitance. Ainsi, dans un élevage important, c'est la reprise du modèle de l'élevage de porc conventionnel, structuré par ses spécialisations, qui a été adoptée. Ici, la diversification oriente vers la mise en place d'une organisation du travail qui repose sur des ateliers distincts dont sont responsables chacun des associés. Partout, la spécialisation devient aussi un moyen de répondre à la sensation de bricolage, au même titre qu'elle avait été, dans les années soixante, la réponse de certains agriculteurs à celle de l'archaïsme du « dernier des métiers » de la part des agriculteurs conventionnels

(Géraud, Spitzer, 1965). Passer de la diversification, comme étape de construction historique d'un métier d'éleveur bio, à une phase de spécialisation permet en effet une lisibilité publique du métier et une reconnaissance plus aisée : la spécialisation est aussi poussée par une quête identitaire.

La concurrence entre les activités oblige les éleveurs à réorienter leurs exploitations vers ce qu'ils considèrent comme ce qui est devenu le cœur de leur métier. Celui-ci est le fruit d'une histoire longue, orientée d'abord par les contraintes initiales de leurs exploitations et les épreuves qu'ils ont endurées, puis par les expériences qu'ils en ont déduites. Ce cœur de métier est un aboutissement temporaire de leur parcours, qui rend compte d'une orientation au cours de laquelle ils ont fait notablement évoluer leurs manières de travailler. Si le travail de commerce n'apparaît pas dominant chez tous, c'est pourtant là où tous considèrent avoir récemment exercé leur normativité.

Le métier d'éleveur bio au risque du commerce

L'histoire des métiers, qui consisterait en une dynamique d'exclusion de leurs marges pour se concentrer sur un cœur (Latreille, 1979), est en un sens celle de l'élevage de porcs conventionnel, pour qui le seul métier reconnu est celui de naisseur-engraisseur. Chez les éleveurs de porcs bio, la situation est plus complexe, puisque sont reconnus à l'origine par les pairs trois modèles : naisseur, engraisseurs et naisseur-engraisseur. Pourtant, lorsqu'on examine le travail de ces éleveurs, l'activité de vente devient aujourd'hui partagée et prédominante chez certains. Qu'en est-il alors d'un métier d'éleveur-commerçant chez les éleveurs de porcs bio, qui se définirait comme une tâche cohérente, guidée par des modèles du bien travailler, et une histoire collective où chacun est reconnu par

ses pairs, autant que par ceux avec lesquels il entretient des relations sur les marchés où il écoule ses produits ?

1. Émergence d'un métier de commerçant à partir de la marginalisation de celui d'éleveur

Il y a eu un moment où il y avait de la concurrence, les cochons restaient dans les fermes. Il y en a qui se sont décidés à faire de la vente directe, c'est à ce moment-là, en se disant : on va en vendre un par-ci, par-là. Finalement, on en vend un par-ci, par-là, et si je faisais ça complètement ?

(Une éleveuse des Côtes d'Armor, 011)

Moi je les achète parce qu'on aurait pu faire une maternité aussi dehors. C'est une question de travail. Comme on fait la vente directe en plus, on transforme tout en charcuterie, donc je n'ai plus le temps de m'occuper des maternités comme autrefois.

(Un éleveur du Finistère sud, 017)

(H) Ils nous achètent des porcs et ils font de la vente directe. Ils ne font que de la vente directe parce qu'ils transforment... Je ne sais pas s'ils produisent ou pas, pas du tout quoi ! (F) Ils ont quelques truies et le reste, ils... (H) Le gars est sur le marché. Nous, on livre à des gars... Même à terme, on se demande s'ils gardent leurs bêtes et si, à la fin, ils ne vont pas nous acheter des porcs pour les vendre directement. (F) Oui, parce qu'ils n'ont pas le choix non plus. Ils ont deux métiers différents. Éleveur, et après le marché c'est totalement différent.

(Un couple d'éleveurs des Côtes d'Armor, 009)

Pour les éleveurs, la vente directe est apparue comme un moyen de se dégager des contraintes de l'élevage. Elle a été pour certains une opportunité pour embrasser initialement le métier d'éleveur en s'installant avec des moyens limités ; elle en devient une autre lorsqu'elle conduit à abandonner les travaux d'élevage pour se consacrer à ceux de commerce.

Cet abandon de l'élevage s'inscrit dans une histoire au sein de laquelle s'est manifestée une incompatibilité entre les activités et une accumulation du travail qui ont conduit à délaisser certaines tâches. Lorsque l'élevage assure la vente directe auprès de consommateurs, l'un de ses membres oriente son activité vers cette tâche qui implique un engagement professionnel à part entière, avec ses objectifs, ses compétences, ses épreuves et ses conceptions du beau travail.

Tandis que des éleveurs se réservent le travail sur le marché, en laissant à leurs salariés celui d'engraissement, d'autres semblent même ne garder qu'un élevage symbolique pour se consacrer à la vente. Cette bifurcation d'une activité d'éleveur à celle de commerçant, interroge des éleveurs naisseurs-engraisseurs, fournisseurs d'engraisseurs, qui font transformer avant de vendre sur les marchés. En effet, la pluralité des tâches des éleveurs bio semble se transformer à un moment de leur trajectoire en une limite. Dès lors le cumul et la concurrence de ces tâches tendent à faire bifurquer leurs activités vers le commerce.

2. Le commerce : une pratique collective source de reconnaissance

On s'était associés à trois au début... On faisait un marché chez eux, c'était le vendredi soir et on avait invité d'autres producteurs.

Ça a commencé comme ça. Après... on a acheté en commun une vitrine... À côté de ça, on a commencé à faire des marchés chez des particuliers, chez un boulanger à Ergué et chez un maraîcher à Concarneau... On fait quatre marchés et on se répartit les marchés... Et l'été... on fait une visite aux clients de la ferme.

(Un couple d'éleveurs du centre Finistère, 003)

(F) Nos clients donnent leurs avis fatalement, quand ils trouvent bon, quand ils ne trouvent pas bon. Effectivement, notre projet évolue à la demande aussi parce qu'il y a des gens qui disent : « Vous faites pas ça ? ».

Alors on essaye de manière différente. Nous, on est partis avec une gamme de produits qui était très limitée. (H) Par exemple, on voit l'évolution du boudin blanc c'est liée à une clientèle un peu plus parisienne, qui sont venus habiter par ici. Les rôtis farcis aussi. (F) Il faut s'adapter. En fait, moi j'avais envie de manger des produits que j'avais fabriqués. Par exemple, on ne faisait pas de saucisson à l'ail et j'avais envie de manger du saucisson à l'ail. Et je n'avais pas envie de l'acheter à l'extérieur puisque j'avais la matière première. Donc, je me suis mise dans les bouquins et je me suis dit : on va trouver des recettes de saucisson à l'ail. Et après, on a adapté les recettes... (H) Donc, c'est un peu une évolution dans le temps, au contact des gens. Et puis, nous aussi, personnellement, ça forme un tout.

(Un couple d'éleveurs du Finistère sud, 017)

En plein air... Les cochons de type Large White Landrace, un peu Piétraïn éventuellement, ça devenait des athlètes... C'était des vrais sportifs, en particulier au moment des glands, ils bouffaient deux glands sous un chêne, deux glands sous l'autre et ils faisaient 30 km par jour. Le résultat, ils étaient en pleine forme, mais ils étaient secs comme des triques. Alors que les Blancs de l'Ouest, elles se plantaient sous un chêne et elles bouffaient tous les glands qu'il y avait sous le même chêne et après, elles faisaient un bon roupillon, c'était bon pour la journée, le lendemain elles passaient au chêne d'à côté... Donc, comportement plus adapté, plus rustique... Question qualité, en particulier qualité du gras, ça n'avait plus rien à voir... Si on veut faire de la bonne charcuterie, c'est la qualité du gras qui prime.

(Un éleveur des Côtes d'Armor, 010)

Selon leur implantation territoriale notamment, les éleveurs n'ont pas tous l'opportunité de vendre sur les marchés et de s'y construire une clientèle. Certes le travail de vente directe apparaît d'abord comme une opportunité, qui semble offrir une durabilité économique aux élevages bio. Mais pour les bio, vendre permet aussi d'instaurer des relations originales avec l'aval et notamment les consommateurs (Lamine, Perrot,

2008). La vente sur les marchés donne aussi un sens particulier au travail de l'éleveur bio, en l'inscrivant dans un contexte social où se réévalue son engagement initial. Sur les marchés, la confrontation renouvelée de cet engagement, aussi bien auprès de pairs que de clients, introduit une nouvelle dynamique du métier. À l'opposé du travail d'élevage bio qui tend à isoler, la vente fonctionne comme une activité collective. En effet, les contraintes initiales du travail d'élevage conduisent généralement les éleveurs bio à s'associer pour vendre sur les marchés ou faire des « paniers ». La vente s'inscrit dans un cadre collectif qui suscite des échanges techniques et multiplie les occasions d'expériences communes entre les associés comme avec les clients. Ce fonctionnement incite autant à poursuivre les expériences qu'il est source de reconnaissance. Se construit ainsi une communauté de pratique (Wenger, 1999) de vendeurs, qui se considèrent comme des pairs, aussi parce qu'ils tendent à se mettre à l'écart du travail d'élevage. Tandis que s'établissent des liens particuliers entre éleveurs-commerçants et clients, fondés sur le sentiment d'appartenance à un monde commun de bio.

La vente directe, sur les marchés comme à la ferme, introduit aussi une autre évolution du métier. En effet, les manières de vendre des denrées animales élevées et transformées par les éleveurs bio présentent des particularités qui les distinguent de celles des commerçants habituels. Leurs activités de commerce – et notamment de vente directe – s'effectuent sous de multiples formes (marché, paniers, AMAP⁷...) qui ne sont pas exclusives les unes des autres. Ils hybrident ainsi les manières de vendre leurs produits, pour les rendre complémentaires mais aussi pour mieux garantir ainsi leurs revenus (Dubuisson-Quellier, Le Velly, 2008). Cependant, le travail de

7. Association pour le maintien d'une agriculture paysanne.

vente est une activité collective. S'il s'agit d'accroître leur autonomie en maîtrisant l'aval de la filière et en récupérant la marge afférente, il s'agit aussi de concevoir et de mettre en œuvre – ensemble – de nouvelles façons de vendre.

La vente directe est l'occasion pour les éleveurs d'élaborer d'autres manières de commercer. Ils remettent alors à l'épreuve, dans la relation de commerce, leurs compétences. Il s'agit ici encore de construire ou d'adapter leurs manières d'exercer leur travail, selon leurs situations. Commercer, pour un éleveur bio, c'est en effet mettre son élevage en société : expliquer le travail d'élevage et de transformation, et adapter cette explication à la diversité d'une clientèle, avec laquelle l'éleveur s'interroge sur les orientations de son exploitation et sur les productions qu'elle propose. La vente directe passe en effet par un dialogue qui concerne les manières d'élever, de transformer autant que la qualité et notamment la typicité du produit. Au travers d'un tel dialogue, les éleveurs indiquent d'un côté leur souci de tenir compte du goût de leurs clients et de l'autre celui de leur faire découvrir de nouvelles saveurs. C'est ainsi qu'ils leur proposent des recettes, ce service personnalisé qui accompagne les produits qu'ils vendent (Berger, 2008). C'est plus particulièrement pourquoi les éleveurs de porcs bio choisissent des races devenues rares, comme le Blanc de l'Ouest, dont la saveur du gras est particulièrement adaptée à la charcuterie. C'est une co-construction du produit et du métier qui s'opère ainsi. Derrière le goût retrouvé, resté dans les mémoires ou l'imaginaire du client ou l'appréciation d'un nouveau produit, c'est aussi la reconnaissance du travail de l'éleveur qui se manifeste.

La reconnaissance du travail de vente et de la qualité des produits, aussi bien par les pairs que par les clients, dessine d'un côté des notoriétés d'éleveurs vendant sur les marchés, de l'autre les contours d'un

nouveau métier, construit au travers d'un dialogue entre les éleveurs et des clients plus ou moins atypiques, puisque certains se trouvent associés dans des projets communs. C'est un autre chemin qui est emprunté pour revenir aux objectifs initiaux de l'agriculture bio, notamment ceux tracés par *Nature et Progrès*.

3. Un redéploiement du métier d'éleveur bio ?

(H) D'abord j'ai fait appel à des anciens bouchers charcutiers de campagne qui tuaient les cochons à la ferme. Puis j'ai appris à transformer moi-même sur le tas. À voir faire, je me suis lancé. Ma femme, comme elle avait travaillé en chirurgie dans un bloc opératoire, ça a facilité les choses. Donc on s'est mis à faire la charcuterie nous-mêmes et à vendre nos produits à des particuliers, comme on vendait nos poulets, nos moutons...

La transformation et la vente... C'est la continuité quand même. (F) En fait, on est plus artisans... (H) C'est deux métiers différents. Charcuterie et vente directe ça veut dire qu'on devient un petit peu commerçant charcutier.

Faire de la maternité, c'est vraiment le paysan à part entière... On a fabriqué le labo nous-mêmes, sans prêt, en 1985... On a eu la chance de pouvoir aménager notre laboratoire progressivement... Les contrôles... Tous les deux ans à peu près, mais ils viennent de moins en moins, parce qu'ils vont vouloir qu'on fasse des autocontrôles. J'ai fait mon stage obligatoire... C'est parce qu'on a un laboratoire et qu'on transforme. C'est pas que pour le porc, c'est pour tout le monde, ceux qui ont un laboratoire, ceux qui font du poulet, du fromage, n'importe quoi en fait.

(Un couple d'éleveurs de porcs du sud Finistère, 017)

Les éleveurs de porcs bio, qu'ils fassent peu ou prou de la vente directe, s'accordent pour la considérer comme un métier. Lorsque l'activité de vente semble contribuer à la cohérence et à l'équilibre des tâches de l'élevage, elle est admise par tous. Et elle offre un statut de commerçant à celui qui l'exerce au sein de l'élevage.

Cependant, la vente est reconnue au sein des élevages, tant qu'elle ne remet pas en cause leur poursuite.

Pour l'ensemble des éleveurs, c'est la cohérence des activités qui permet de définir les contours d'un métier. C'est l'interaction entre les compétences de découpe et de charcuterie et celles de commerce qui construit le produit et leur assure la reconnaissance des clients. Dès lors, la transformation et la vente – compétences qu'il leur a fallu aussi apprendre – peuvent être appréhendées comme un seul métier, car leur liaison renvoie à une histoire et une identité : celle du charcutier rural. Et la reconnaissance de ce métier passe aussi par la distinction d'avec ceux qui lui sont proches : un métier se construit en bornant ses frontières (Latreille, 1979).

Dès lors se dégagent plusieurs métiers, qui consolident la diversification de la filière, au-delà de la segmentation entre le naisage et l'engraissement. Certains font de la découpe, d'autres de la vente au marché, d'autres encore transforment en charcuterie. Toutes ces tâches cohabitent plus ou moins bien selon les exploitations. Certes, le développement de certaines d'entre elles entre en contradiction avec d'autres. Le développement de la vente directe semble se faire surtout au détriment du naisage, qui constitue encore le cœur du métier : là où se reconnaît chez tous les éleveurs, bio ou non, l'excellence du travail.

Une telle diversification n'est pas partagée par l'ensemble des agriculteurs bio. Ce n'est pas celle à laquelle sont confrontés les maraîchers. Pour eux, la question posée est celle de la multiplication des espèces qu'ils doivent cultiver, pour répondre à la permanence, au long des saisons, des attentes diversifiées de leurs clients. Ce qui complexifie leurs pratiques agronomiques et notamment sanitaires (Marguerie, 2011). En revanche, les éleveurs de porcs ne semblent pas se distinguer des autres éleveurs qui, comme eux, transforment et

vendent leurs produits. Tous ces éleveurs sont soumis à des contraintes sanitaires qui impliquent un travail lié aux normalisations et certifications complémentaires qui en découlent, imposées par la réglementation : laboratoire certifié, normes procédurales d'hygiène (HACCP...)⁸. Des distinctions se manifestent néanmoins. Généralement, les éleveurs de porcs font abattre leurs animaux, comme les éleveurs ovins ; tandis que les éleveurs de volailles et de palmipèdes abattent souvent eux-mêmes les leurs. Abattage, découpe et transformation de la viande animale impliquent alors des normes sanitaires et l'usage de « laboratoires » aux normes agréés, ainsi que des contrôles périodiques des services vétérinaires. Dans ce contexte, les éleveurs de porc bio se distinguent avec ceux qui fabriquent leur charcuterie ou des conserves ; ce qui implique le respect de normes sanitaires complémentaires. C'est notamment le cas des éleveurs laitiers qui vendent du lait frais ou le transforment en fromage.

Dans un contexte de recomposition du métier, les conceptions de ce que devrait être un modèle de l'élevage de porcs bio ne sont plus partagées par les éleveurs. La distinction de leurs orientations se traduit en une segmentation de leur métier. Désormais, chacun est contraint à poursuivre la voie empruntée. Dès lors, la diversification des modèles qui apparaissent – les uns plus orientés vers l'élevage, les autres plus vers le commerce – est surtout l'expression de la contribution des éleveurs à la dynamique de leur métier.

*

**

L'autonomie limitée des éleveurs bio a pesé dès l'origine de la filière sur la construction ultérieure de leur métier. Cette autonomie

8. *Hazard Analysis Critical Control Point* : méthode qui, au travers de l'analyse de risques, vise à en définir des points critiques qui devront être l'objet de contrôles.

a surtout été une quête, qui a questionné et influencé leurs manières de travailler. Face aux carences de formation et de soutien technique de l'élevage bio, elle les a notamment conduits à construire eux-mêmes leurs normes de travail et à les adapter à leurs situations. Cette normativité a impliqué des épreuves qui ont fondé les expériences que chacun a dégagées de la singularité de sa situation. Elle fait aussi partie d'un choix assumé par les éleveurs parce que reconnue comme une forme d'inventivité. Elle les a également conduits à différencier les orientations technico-économiques de leurs exploitations à partir de la concurrence de leurs tâches, jusqu'à bouleverser leur organisation du travail. S'est opérée à cette occasion une distinction sociale des tâches dans les élevages qui a entraîné le délaissement de celles qui pouvaient apparaître dévalorisées. Effectuées dans une perspective gestionnaire, peu attentive à leurs implications sociales, les réorganisations opérées ne sont pas sans rencontrer les interrogations actuelles que se posent les éleveurs sur les orientations d'une bio plus intensifiée, caractérisée notamment par une spécialisation des exploitations.

Au sein de cette réorganisation, la transformation et la vente directe se singularisent. Expressions de la normativité de l'éleveur et de son autonomie vis-à-vis des intermédiaires du marché, elle a d'abord été mise en œuvre dans une perspective d'opportunité économique, surtout pour les plus démunis. Progressivement, elle est apparue pour tous comme une réponse à leur vulnérabilité économique face aux exigences de l'aval de la filière. Mais les choix successifs opérés ont fait émerger des concurrences mettant en évidence une dégradation des conditions de travail des éleveurs. Dès lors, la dérive du travail d'élevage vers celui de commerce apparaît au sein d'un long mouvement d'évolution de leurs trajectoires. Porteurs de gratification identitaire, les travaux de transformation et de commerce remettent en cause l'ascétisme, ressource identitaire des pionniers de la bio, qui visait à souligner les excès de la consommation, dans la perspective d'Illich (1973). Manifestement, transparait chez ces éleveurs une dévalorisation du travail d'élevage, qui interroge l'identité du métier d'éleveur de porcs bio. ■

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Agence Bio. (2012). *L'agriculture biologique, chiffres clés*. 260 p.
- Barres D., Bonny S., Le Pape Y., Rémy J. (1985). *Une éthique de la pratique agricole. Agriculteurs biologiques du Nord-Drôme*. Grenoble-Grignon-Paris, INRA, 79 p. et annexes.
- Berger B. (2008). Nouveaux circuits courts et nouveaux services. In Maréchal G. (dir.), « *Les circuits courts alimentaires. Bien manger dans les territoires* », Dijon, Educagri, p. 93-102.
- Besson Y. (2007). *Histoire de l'agriculture biologique : une introduction aux fondateurs, Sir Albert Howard, Rudolf Steiner, le couple Müller et Hans Perter Rusch, Masanobu Fukuoka*. Thèse de doctorat en Études environnementales, Université technologique de Troyes, 439 p.
- Cadiou P., Lefebvre A., Le Pape Y., Mathieu-Gaudrot F., Oriol S. (1978). *L'agriculture biologique en France, écologie ou mythologie*. Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 180 p.
- Canguilhem G. (1966). *Le normal et le pathologique*. Paris, Presses universitaires de France, coll. « Quadrige », 1993, 232 p.
- Cazamian P. (1974). *Leçons d'ergonomie industrielle, une approche globale*. Paris, Cujas, 135 p.

- Certeau M. de (1990). *L'invention du quotidien*. Arts de faire. Paris, Gallimard, 352 p.
- Daniellou F. (2002). *Le travail des prescriptions*. Conférence inaugurale, Actes du XXXVII^e congrès de la SELF, 9-16. Greact, Aix-en-Provence.
- Dobry M. (2000). Les voies incertaines de la transitoologie. Choix stratégiques, séquences historiques, bifurcations et processus de pathdependence. *Revue française de science politique*, vol. 50, n° 4-5, p. 585-614.
- Dubuisson-Quellier S., Le Velly R. (2008). Les circuits courts entre alternative et hybridation. In Maréchal G. (dir.), « les circuits courts alimentaires. Bien manger dans les territoires », Dijon, Educagri, p. 105-111.
- Duterte C. (2001). *Le cahier des charges Agriculture Biologique. Conséquences en production porcine et évolutions prévisibles*. Techni-Porc, vol. 24, n° 1, p. 5-11.
- Estrangin L. (1962). Du paysan à l'agriculteur. *Paysans*, 38, p. 28-37, p. 32.
- Géraud J., Spitzer G. (1965). Le moral des agriculteurs. *Revue Française de Sociologie*, n° 6, p. 2-15.
- Hughes E.-C. (1996). *Le regard sociologique. Essais choisis*. Paris, Éditions de l'EHESS, 344 p.
- IFOAM (2002). *IFOAM Basic Standards. International federation of organic agriculture movements*. Tholey-Theley, Allemagne, <http://www.ifoam.org/standard/>
- Illich Y. (1973). *La convivialité*. Paris, Seuil, 157 p.
- Kaltoft P. (1999). Values about nature in organic farming practice and knowledge. *Sociologia ruralis*, n° 39, p. 39-53.
- Keyser V. de, Olivier M. (1972). Le besoin de cohérence. *Le Travail humain*, n° 35, p. 49-58.
- Lamine C., Perrot N. (2008). *Les AMAP : un nouveau pacte entre producteurs et consommateurs ?* Gap, Yves Michel, 163 p.
- Lamine C., Viaux P., Morin J.-M. (2009). Dynamiques de développement de l'agriculture biologique : éléments de débat. *Innovations agronomiques*, n° 4, p. 307-312.
- Latreille G. (1979). *Naissance des métiers et professions dans la France contemporaine*. Thèse, Université de Paris V, Lyon, Presses universitaires de Lyon, 408 p.
- Lhuillier D. (2005). Le sale boulot. *Travailler*, n° 14, p. 73-98.
- Mahé T., Lerbourg J. (2012). Des agriculteurs bio diplômés, jeunes et tournés vers des circuits courts. *Agreste Primeur*, n° 284, juin, 4 p.
- Marguerie M. (2011). *Diversification des cultures dans les exploitations maraîchères biologiques : conséquences sur les gestions agronomiques et commerciales*. Mémoire, Montpellier, SupAgro-INRA, 72 p.
- Mauss M. (1924). Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques. *L'Année sociologique*, n° 1, 1923-1924, p. 30-186.
- Nature et Progrès (1968). *Bulletin d'information*, n° 4, p. 32.
- Nicourt C. (1999). Entre archaïsme et modernité, le coût humain du travail des agricultrices dans les exploitations familiales. *Le Travail humain*, n° 62, p. 155-171.
- Nicourt C., Benoit M., Laignel G., Cabaret J. (2009). Approches sanitaires comparées d'éleveurs ovins allaitants biologiques et conventionnels. *Innovations agronomiques*, n° 4, p. 49-60.
- Paysans (1961). *L'intégration en agriculture*, numéro spécial, n° 31, août-septembre.
- Perrier-Cornet P., Capt D. (1995). Les agriculteurs face à la nouvelle PAC. Quelles perspectives pour quels territoires ? *Économie rurale*, n° 225, p. 22-27.
- Poly J. (1978). *Pour une agriculture plus économe et plus autonome*. Rapport, INRA, 65 p.
- Poullain B. (2003). *Le parcours de vie d'un entrepreneur et praticien de la prospective*. Témoignage recueilli par Braun A., 9 p., www.prospective.fr/Bibliotheque/Le_parcours_vie_Poullain.htm, (consulté le 2-10-2012)
- Sadier M. (2003). *L'agriculture biologique en France : vers la reconquête d'une première place européenne*. Rapport parlementaire au Premier ministre, 141 p.
- Salmona M. (1994). *Les paysans français. Le travail, les métiers, la transmission des savoirs*. Paris, L'Harmattan, 371 p.
- Terssac G. de (1992). *Autonomie dans le travail*. Paris, Presses universitaires de France, 288 p.
- Wenger E. (1999). *Communities of practice: learning, meaning, and identity*. Cambridge, Cambridge University Press, 340 p.