© ERIC BERNIER

Quelque 130 paysans romands participent à l'aventure de l'agriculture contractuelle de proximité. Cette forme de commerce s'est professionnalisée sans pour autant perdre son âme.

AGRICULTURE CONTRACTUELLE

Le succès des paniers ne se dément pas

Avec environ 11 000 clients concernées et quelque 130 producteurs réunis dans une trentaine d'associations ou groupements répartis dans tous les cantons, l'agriculture contractuelle de proximité se porte bien en Suisse romande. «Depuis ses débuts dans les années 1980 déjà, sa progression peut être considérée comme très satisfaisante», résume Nicolas Bezençon, secrétaire de la Fédération romande d'agriculture contractuelle de proximité. Lors de sa dernière assemblée, en avril dernier, la FRACP s'est donné un nouveau sigle: «Panier engagé».

«A l'origine, cette forme d'échanges commerciaux visait à rétablir un lien qui n'existe pratiquement plus entre le producteur et le consommateur. Entre le champ et l'assiette. A l'heure où l'on parle de souveraineté alimentaire au niveau suisse, cet objectif n'a en rien perdu de son actualité», estime Gerhard Hasinger. Ce conseiller en agriculture biologique a été l'un des membres fondateurs de l'association Notre Panier Bio, active depuis 2006 dans le canton de Fribourg. Il pouvait y avoir quelques craintes que ce type de relations commerciales ne soit victime de son succès et perde son âme. «Heureusement, il n'en est rien, souligne Nicolas Bezençon. Essentiellement parce que les projets sont sains, se développent progressivement et de façon maîtrisée et sont portés par des gens motivés.»

Engagements maîtrisés

Mais y a-t-il eu des échecs, des associations ont-elles disparu? «Pas à ma connaissance, répond Nicolas Bezençon. Mais certaines ont dû parfois un peu modifier leur forme d'organisation.» Parmi les raisons de ces changements, le fait que des collectivités publiques (les communes, par exemple) ayant investi pour soutenir ces mouvements doivent, pour des raisons d'économies budgétaires, retirer leur aide financière. Mais les projets reposent généralement sur des engagements financiers relativement légers et bien maîtrisés. Au pire, les producteurs peuvent se retourner vers la vente directe pour écouler leurs produits. «Nos agriculteurs bios ne sont pas exclusivement engagés dans le créneau de l'agriculture contractuelle. Ils vendent aussi une partie de leur production par d'autres canaux», précise Urs Gfeller, responsable de la logistique pour Notre Panier Bio.

Volet écologique

La gestion des commandes, du remplissage et des livraisons des paniers s'est souvent professionnalisée. Avec leur nombre de participants, les associations appartenant à «Panier engagé» peuvent donc être aujourd'hui souvent considérées comme de petites PME même si elles n'ont pas de but lucratif. Leur chiffre d'affaires varie selon la grandeur, mais, en moyenne, se situe entre 100 et 150 000 francs par an.

Avec les années, de nouvelles formes d'organisations ont vu le jour. Elles se déclinent en de nombreuses variantes. Certaines vont plus loin que le seul objectif alimentaire, intégrant des considérations écologiques, encourageant par exemple les livraisons avec des vélos, comme c'est le cas pour Le panier à deux roues dans la région lausannoise. Du côté de Bâle, des consommateurs et des producteurs se sont fédérés en coopérative autour d'une fromagerie contractuelle. Des Genevois en ont fait de même pour revitaliser un moulin. Des initiatives originales peuvent donc naître autour de la valorisation de différents produits, comme la viande ou le pain.

Se rencontrer plutôt que skyper

Mais à partir de combien de kilomètres une agriculture n'est-elle plus de proximité? «Lors de la mise en place de notre groupement, nous avions eu des demandes venant de Berne ou d'Yverdon-les-Bains , de personnes souhaitant se joindre à nous, explique Gerhard Hasinger. Mais nous ne les avons pas acceptés, en raison de leur éloignement, leur suggérant plutôt de créer leur propre association pour en respecter l'esprit.»

Nicolas Bezençon approuve le raisonnement, mais nuance: «Cette forme de commerce est aussi très pratiquée au Canada. Alors, vous imaginez bien que l'échelle de référence des distances n'est pas la même qu'en Suisse. En fait, le principe de base ne se conçoit pas forcément en termes de kilomètres. L'essentiel est que le consommateur connaisse le producteur, ait l'occasion de le rencontrer, de discuter avec lui du choix des aliments proposés, de leur prix, et que les deux parties aient envie de travailler ensemble. Et pas seulement d'organiser de temps en temps une séance de travail via Skype!»

Une philosophie pas perdue

Côté consommateurs, le taux de renouvellement des adhérents est estimé à environ 10% en moyenne annuelle. Certaines personnes déménagent, d'autres voient leurs enfants quitter le foyer familial et leurs besoins alimentaires deviennent quantitativement moins importants. «Parfois des gens souhaitent tout simplement faire une pause ou trouvent la composition des paniers un peu répétitive. Car, dans certaines régions, il n'y a pas forcément toujours tous les produits de proximité à disposition, des fruits aux légumes, explique Gerhard Hasinger. Mais même si les gens nous quittent, nous estimons qu'ils ne sont pas forcément perdus pour défendre la cause d'une agriculture de proximité. Et s'ils gardent l'habitude de s'approvisionner au marché avec des produits locaux et de saison plutôt que dans les grandes surfaces, c'est bien.» Si elle reste encore marginale, cette forme d'agriculture gagne de plus en plus en visibilité, que ce soit dans les milieux économiques ou politiques. «Les collectivités publiques la soutiennent de plus en plus», se réjouit Nicolas Bezençon. Même les milieux universitaires les étudient de près, comme en témoigne Julien Vuilleumier, membre du comité de l'association Notre Panier Bio. Doctorant en anthropologie à l'Université de Neuchâtel, il prépare une thèse dans le cadre d'un programme national de recherche sur l'alimentation saine et la production durable. L'agriculture contractuelle de proximité est le sujet de son étude: «Au début, un certain militantisme allait de pair avec ce genre d'initiative. Ce n'est plus forcément toujours le cas aujourd'hui où certains consommateurs les rejoignent simplement soucieux d'une alimentation qu'ils considèrent comme étant de qualité et de proximité, relève Julien Vuilleumier. Quoi qu'il en soit, ce genre d'initiative n'a pas qu'un impact agronomique positif, mais aussi des implications sociales et environnementales. De manière imagée, on peut dire que, dans chaque panier, il y a bien plus que simplement des aliments.»

Pierre-Alain Cornaz

Du producteur au consommateur

L'agriculture contractuelle de proximité lie par contrat des consommateurs et des paysans d'une région définie pour un approvisionnement en denrées alimentaires. Le contrat précise la qualité, la quantité, le mode de production, les prix et les modalités de livraison des produits qui sont généralement distribués dans des paniers, de petite ou de grande taille. En acceptant d'acheter chaque mois des produits de saison, les consommateurs permettent aux agriculteurs de compter ainsi sur un revenu fixe. Et de cultiver aussi ce qui leur est demandé, puisque leurs clients ont le droit de donner régulièrement leur avis sur la composition souhaitée des paniers. «Pour un agriculteur, c'est très valorisant de pouvoir produire ce qui lui a été commandé et non pas de se demander quel prix il va toucher pour sa récolte l'année suivante, comme pour le blé par exemple», explique Urs Gfeller, responsable de la centrale de distribution de Notre Panier Bio. Promouvoir une agriculture paysanne différente, former des réseaux d'approvisionnement alimentaire locaux, transparents, solidaires et indépendants des grandes filières alimentaires industrialisées et de plus en plus mondialisées: tel est l'objectif principal du label «Panier engagé», qui met l'humain au centre de ses préoccupations.

+ D'INFOS www.fracp.ch