

ENTREVUE AVEC ROBERT MARCOTTE

Par Jean-Frédéric Lemay

Quel est intérêt pour un agriculteur de participer à la mise en marché en circuits courts? Il est reconnu que ce type de mise en marché introduit des coûts supplémentaire pour le producteur, que ce soit en temps de gestion ou en déplacements pour se rendre aux points de vente (ou la paie accordée à un employé qui le ferait). Cela demande aussi des capacités et un intérêt différents de ceux requis pour la vente traditionnelle de produits aux intermédiaires. En effet, ce ne sont pas tous les producteurs qui sont aptes ou ont envie d'à la fois produire et vendre leurs produits.

L'entrevue menée avec Robert Marcotte, un producteur maraîcher biologique de Lanoraie, nous offre un regard lucide sur la mise en marché en circuits courts. Loin d'être une finalité absolue, elle consiste malgré tout en une stratégie commerciale pertinente pour les agriculteurs engagés dans une production diversifiée. Elle n'est peut-être pas adaptée à tous et demande souvent des efforts supplémentaires, mais elle peut s'avérer souvent bénéfique pour ceux qui ne veulent pas que produire, mais réellement occuper leur territoire de façon durable.

JFL : Quelles sont vos productions principales?

RM : Je produis de l'ail, du raisin de table, des pommes de terre de spécialité et de la patate sucrée. Je vais peut-être essayer un peu de carottes cette année. J'ai une terre de 4 hectares.

JFL : Pourriez-vous expliquer comment vous en êtes venu à devenir un producteur?

RM : En fait, j'ai toujours étudié en agriculture. L'été, je travaillais toujours sur des fermes laitières ou porcines, chez mes oncles par exemple. Mon père avait été agriculteur, même si je ne l'ai pas connu comme agriculteur. J'ai travaillé comme assistant de recherche pendant plusieurs années et en voyant le travail en maraîchers, je me suis dit que je serais capable de faire ça à mon compte. J'avais toujours eu le goût d'avoir une terre, mais je ne croyais pas que je pourrais, car je n'étais pas fils d'agriculteur. Jeune, j'étais naturaliste, je me faisais de jardins, en vieillissant aussi j'ai gardé l'habitude de me faire des jardins. Mais l'expérience de ferme que j'ai connue était avec les animaux et avec les animaux c'est très prenant, c'est 365 jours par année. Quand mon parrain a vendu, il avait dix enfants, mais aucun n'a voulu prendre la relève. Il me l'avait offert, j'étais étudiant en agriculture à La Pocatière, mais je n'étais pas prêt et les vaches laitières ne m'intéressaient pas. Mais je n'aimais pas rester en ville, j'aimais rester en campagne. Je me suis dit que je demeurerais en campagne. J'ai toujours eu une petite maison

en campagne, un petit terrain sur lequel je cultivais un peu. Les seuls temps où je suis resté en ville, c'est au moment où j'ai étudié au Collège McDonald. J'ai travaillé aussi au Mouvement pour l'agriculture biologique, mais après un certain temps, j'ai voulu retourner en campagne. J'ai cherché une maison et j'ai trouvé une terre que j'ai pu marchander. C'est un concours de circonstances, le prix était un peu plus élevé que ce que je cherchais, mais comparativement à toutes les maisons vues, j'ai considéré que je serais gagnant. Vivre de la production aurait pu être intéressant, mais je travaillais à temps plein ailleurs. J'ai donc loué la terre pendant les premières années, sauf une section que je voulais qui reste bio. Dans ma tête, c'était bio, c'était clair. J'ai commencé à travailler sur une petite section, mais je n'avais rien, j'ai acheté la maison sans les outils pour produire. Il y avait peut-être un marteau et c'est tout... (rires).

Après il a fallu construire, s'équiper et s'organiser. Quand j'étais à Agriculture Canada, je travaillais beaucoup et j'avais une portion de travail intellectuel qui te suit à la maison. Je me disais, tant qu'à travailler autant, j'aime autant travailler chez moi. J'ai réalisé que j'étais capable de faire plein de choses. J'ai donc commencé à faire des essais, comme du jardinage à grande échelle, des choses comme ça. On a commencé à faire des paniers qu'on offrait à notre monde avant que l'ASC ne commence avec Équiterre. Quand on a entendu parler du projet d'Équiterre, on a été content. C'était le marché public qui a été l'avenue choisie. J'ai eu des expériences avec les grossistes, mais ça n'avait pas été concluant.

JFL : Pourriez-vous nous parler du fonctionnement des grossistes pour un producteur?

RM : De mon expérience à moi, sans plus, ce n'était pas des très gros grossistes, c'est une question de volume. Je n'étais pas dans les gros volumes, mais c'était trop pour l'épicerie locale, disons. Les expériences pour moi n'ont pas été concluantes. Il y a plusieurs producteurs qui font affaire avec des grossistes et ça va bien, d'autres non. Ceux qui sont dans le métier depuis toujours n'ont pas ces problèmes-là. Je pense que les grossistes reconnaissent les gens qui arrivent. Les gens qui ont eu des expériences similaires étaient un peu dans le même « pattern ». J'en connais même ici, qui font affaire avec des grossistes qui commandent des produits et quand ils ne veulent pas de tes produits, ils n'en veulent pas, s'il y en a trop ils te les retournent et arrange-toi avec. C'est encore comme ça. Je ne sais si tout le monde fonctionne comme ça, mais je sais que quand je parle aux gens ici, qui produisent des patates et des carottes par exemple, c'est encore comme ça. Moi, j'ai déjà fait affaire avec des grossistes qui ne voulaient pas me payer une fois qu'ils avaient eu la marchandise et qu'ils avaient dit que c'était correct. Ou ils te font marchander sur les prix. Ils commandent puis ils disent c'est trop, c'est deux fois trop, ils ont plein de trucs comme ça. Sinon, ils te commandent une fois, deux fois, ça va bien et la troisième ils ne te la payent pas. Moi, je n'aimais pas travailler pour rien. Ça m'a fait choisir le marché direct. Je rencontre quelqu'un, il choisit, il paye et j'ai l'argent dans

mes poches. La formule de l'ASC correspond à ça aussi, même si la formule est arrivée par la suite. Je ne produis pas en assez gros volumes pour être à la merci de grossistes. D'abord, ce n'est même pas toi qui fixes les prix tu sais. C'est une chose qui m'a toujours dérangée, je ne peux pas croire qu'on te dise combien ça te coûte, combien ça vaut. S'il y avait des petites fluctuations au cours des années, on peut s'arranger avec ça pour que ça vaille la peine. Par contre, ça dépend de l'offre et la demande et des conditions, les fluctuations sont très grandes, tu peux passer du simple au double quand ce n'est pas plus encore. C'est difficile d'avoir une stabilité, quelqu'un qui est fidèle à ton produit, chez les grossistes je ne crois pas que ça existait vraiment. Ça a peut-être déjà existé et il y en a peut-être encore quelques-uns qui le font, je ne suis pas sûr. Mais avec l'arrivée de la mondialisation, oublie ça. J'ai entendu des histoires de producteurs qui se faisaient commander des camions de fraises de l'île d'Orléans, mais les fraises de Californie arrivaient et ne pouvaient pas être refusées. Tu peux refuser des fraises de l'île, mais pas de la Californie.

JFL : Pour quelle raison?

RM : Ce qu'on me disait, c'est qu'il y a des ententes et il faut qu'ils prennent une quantité de stocks. Pourquoi ils ne faisaient pas des ententes similaires avec le Québec? Je ne sais pas. Il y en avait avant. Des gens qui comptaient qu'il y avait un contrat de signé et ils ne le prennent pas pareil. Tu les amènes et tu fais quoi? Ce sont tous des facteurs qui m'ont fait dire que non, je ne voulais pas fonctionner comme ça. Quand tu vois, comme ça m'est arrivé, que tu arrives avec un camion, un seize pieds de fraises (il y en a de la fraise là-dedans....), et il dit oui oui oui je le prends, c'est super. Là tu vides le camion, tu t'entends sur tel prix, tu laisses ça là. Il te revient et te dit, j'ai des invendus, les gens n'ont pas aimé, et il ne veut plus payer. Moi je ne sais pas ce qui est arrivé avec ses fraises entre le moment où elles sont sorties du camion et le moment où il a vendu la marchandise. Ce n'était pas ça notre entente. Quand je voir quelqu'un qui me dit qu'il l'aime dans le marché, il me prend un casseau ou une cagette et si ça ne marche pas, je ne perds pas tout. Je peux compenser. Ce sont ces facteurs qui ont fait que j'ai choisi ces voies de mise en marché, en plus que c'est beaucoup de travail le genre d'agriculture de jardinier comme on fait. Sentir l'appréciation du client, je vais te dire que c'est quelque chose qui m'a donné souvent l'énergie pour continuer. Tu viens fatigué, tu laisserais ça là. Au début, quand tu commences, tu n'as pas les moyens d'avoir des employés, ça prend beaucoup de travail. Et là, tu as des gens qui apprécient, qui aiment ça, même s'il y en a qui n'aiment pas. Tu vas au grossiste et c'est le contraire, tu as l'impression d'être un cabotin qui travaille pour rien. Juste ça, ça change tout.

JFL : Pourrais-tu nous expliquer comment fonctionne un marché public pour un producteur?

RM : Quand j'ai commencé, je partais avec ce que j'avais. J'avais une petite voiture, une Dodge Shadow, j'avais ma table et les légumes. J'avais de la production variée. En bio, on fait souvent des légumes que les conventionnels n'ont pas. Aujourd'hui, il y a tellement de diversité que c'est peut-être un peu moins vrai, mais c'est encore difficile de trouver certaines choses comme du céleri-rave ou du chou rave à l'épicerie. Dans ce temps-là, encore moins, tu arrivais au marché avec ce que tu avais et les gens des fois connaissaient et étaient contents de te voir, d'autres pas. Toi, tu n'as pas de barème pour dire combien ça vaut ce produit, car personne d'autre n'en vend. En commençant, tu ne connais pas le prix de toutes tes cultures, mais avec le temps tu finis par le savoir. Moi, je ne le savais et j'étais capable de mettre un prix. Tu sais aussi combien les gens sont prêts à payer et tu peux en bénéficier, car avec d'autres produits des fois tu ne vends pas assez cher, mais l'un dans l'autre tu fais ton compte. Je partais avec ce que j'avais et je l'offrais. Avec le temps, tu vois aussi ce que les gens veulent selon les saisons, quel genre de qualité, qui est la clientèle qui se bâtit autour de ton commerce.

J'ai toujours fait du bio, mais les premières années j'allais au marché et j'avais une pancarte bio et je l'ai pas laissée longtemps. Les gens voyaient le mot bio et tournaient de bord. Je l'ai enlevée et là les gens se sont mis à acheter, ils goûtaient, ils aimaient ça et revenaient. Je me souviens d'un cas, c'est un cas extrême. La personne avait acheté plusieurs semaines de suite et je lui ai dit que c'était bio à un moment et il a mis le sac sur la table, m'a enlevé l'argent et s'est évaporé....J'aurais aimé savoir ce qu'il y avait, mais il associait le bio à quelque chose, je ne comprenais pas. C'était extrême, mais plusieurs personnes disaient c'est bio, c'est trop cher, etc. À la fin, c'était l'inverse.

Là, je connais l'achalandage selon les saisons, les besoins, j'estime. Moi, j'étais bio. Il y a beaucoup de gens qui sont producteurs et qui complètent leur offre en achetant chez d'autres producteurs. Aujourd'hui, en bio, on peut faire ça, mais il y a 25-30 ans, oublie ça. J'étais le producteur bio qui était là et si je voulais offrir des produits diversifiés, je devais les faire moi-même. Je ne pouvais pas aller au marché central dans la nuit acheter ce qui me manquait, des carottes ou quoi que ce soit, il n'y avait pas de bio. C'étaient les clients qui déterminaient ce qui se vendait et tu devais tenir compte de ce que tu avait comme potentiel de terre, ce que tu pouvais produire. J'étais chanceux, j'avais une terre où je pouvais tout produire. Si j'avais eu une terre d'argile, j'aurais probablement eu des problèmes. Il faut aussi tenir compte de ce que j'aime faire, ce pour quoi j'ai plus de facilité. J'essayais de tout doser ça. Tu pourrais être au marché et n'offrir que de l'ail. J'avais un programme qui me disait ce que j'avais, ce que je mettais dans le camion. Règle générale, je n'arrivais pas si mal. C'est sûr que quand tu y vas deux jours par semaine, tu as des restants, mais si tu es là toute la semaine, c'est différent.

Même si ce sont des produits faciles à conserver comme les pommes de terre, le changement de température lors du transport ne garde pas la même qualité, même si elles sont bien conservées. Le changement de température les affecte. Plus on les transporte, plus ça affecte la qualité et il y a une quantité maximum de transport. Il faut bien évaluer ce que tu peux offrir pour limiter les pertes. Il faut des facilités au marché comme un frigo, sinon tu dois gérer différemment

JFL : Qu'est-ce que ça implique pour un producteur de participer à ces marchés ou à l'ASC?

RM : Plus de temps. Quand tu fais du maraîcher de jardinage comme cela, c'est de l'ouvrage de plus de toute façon. Et si tu veux faire de la vente directe en plus, c'est du temps et des employés. C'est l'un ou l'autre. En termes de travail, c'est sur que la diversité, c'est beaucoup de travail, c'est plus de gestion, c'est plus de connaissances, c'est plus de préparation pour les soins. Ensuite, la vente. Quand tu vends à un grossiste, tu récoltes beaucoup dans une journée, tu récoltes, tu vends et ça finit là. Tandis que l'autre mode, tu récoltes, tu détailles, tu assembles. Au marché, il faut qu'il y ait quelqu'un qui soit là, qui connaisse ça, qui soit fiable, qui va être correct avec la clientèle comme si c'était sa business. Qui va vouloir travailler pour des salaires qui ne sont pas faramineux. Tu sais. Dans mon cas, j'avais une clientèle plutôt anglophone et allophone au Marché Atwater, il fallait qu'il connaisse cette clientèle-là. Qui ne va pas te voler si tu n'es pas là, qui va bien faire et connaître toute la variété de légumes. Chez vous, dans le champ, tes employés et toi devez avoir plus de connaissances : « quand est-elle prête cette courge-là? », « quand est-ce prêt le poireau? ». Tu ne peux pas mécaniser une diversité comme tu peux le faire pour la pomme de terre ou la carotte. Ça fait beaucoup de travail en plus. Il y a moyen de s'organiser avec le désherbage, mais c'est normalement plus compliqué, car tu as différentes cultures qui ont différents espacements et ça dépend de l'espace dont tu disposes et de la façon dont tu le gères.

L'ASC, monter les paniers, le temps que tu accordes à tes partenaires, etc. La plupart des gens n'impliquent pas beaucoup leurs partenaires. Ça finit par être, de ce que j'ai vu jusqu'à maintenant, plus laborieux. Si les partenaires étaient impliqués comme moi à la fin... Mes partenaires étaient très impliqués, c'était moins laborieux, car ils venaient, ils fournissaient la main-d'œuvre. Et puis, ils pouvaient faire du transport et distribuer dans les points de chute ou des choses comme ça. Tout ça me facilitait la vie et c'était agréable. C'est dommage, car si les gens se servaient de cet atout là, ça deviendrait vraiment intéressant. Ce n'est pas moins d'ouvrage, mais c'est plus facile à gérer et plus agréable.

La plupart, soit ils disent que c'est compliqué de gérer les partenaires, par exemple, mais avec les années, tu bâtis une relation avec les partenaires. Il y a des fermes qui ont des partenaires

fidèles et qui préfèrent gérer ça eux-mêmes avec leurs employés. Je reste persuadé, avec mon expérience avec les partenaires, ça été vraiment superbe. Ce sont les plus belles années, les plus agréables et les plus faciles.

Bref, c'est sûr que le jardinage c'est plus de travail que de faire comme eux, juste des patates. Ils sont équipés, ils ramassent des hectares dans une journée, tu sais. Mais ils sont plus à la merci des marchés forcément, c'est peut-être pour cela que beaucoup de fermes ne résistent pas, quand tu ouvres tes portes à l'extérieur et que les subventions tombent quand tu es habitué de fonctionner avec ça. En tout cas, j'imagine.

JFL : Et est-ce que la mise en marché en circuits courts est à la portée de tous les producteurs ou faut-il avoir des caractéristiques bien précises? Est-ce que tous les producteurs pourraient mettre en marché en circuits courts, en exagérant?

RM : Si je regarde juste ici, mon voisin à côté qui fait des hectares et des tonnes de patates, il en fait plus que les besoins qu'il y a autour. On peut s'entendre sur ce qu'est le local, mais dans ce sens-là, il n'est pas vraiment adapté à un marché local entre guillemets. Je ne connais pas le degré d'exportation des produits d'ici, mais si ça se trouve, ils vendent tout à Yum Yum qui font des chips faites au Québec, je ne sais pas. Je ne suis pas dans le marché du gros qui a sûrement sa place aussi, et je ne connais pas le degré d'autosuffisance, ce qu'on consomme par rapport à ce qu'on exporte. C'est une bonne question, car on pourrait peut-être voir que ces grandes superficies commercialisent plus qu'on ne le pense ici. Quand on pense au local, on parle souvent de petits producteurs qui font de la diversité, c'est sûr que ce n'est pas l'apanage de tous. Il faut avoir envie de le faire, d'être un peu « public » en partant et organisé. Si j'ai affaire à un grossiste, il faut que je m'entende avec lui, mais si j'ai 100 personnes ou 1000, c'est différent et ça prend ces aptitudes pour le faire. Je crois en tout cas.

JFL : Quelqu'un qui fait de la production de jardinage peut-il vivre uniquement de ce marché?

RM : Ah bien oui. J'ai vécu longtemps comme ça. Là, je vends à des petites épiceries qui achètent un peu plus, comme de l'ail et tout ça. Mais oui, on peut très bien vivre. Il y a plusieurs exemples, plusieurs personnes qu'on connaît, soit de l'ASC ou des marchés publics. En général, ceux qui vont sur les marchés publics ont aussi des petites épiceries ici et là ou des petits transformateurs, un peu le même genre que j'ai. On ne peut pas se limiter au détail un par un, en tout cas ce serait plus difficile. Mais dans cette gamme de mise en marché, on peut en vivre.

Le problème qu'on peut avoir, ce n'est peut-être pas impératif d'avoir une aide pour ça, mais s'il y avait des conseillers spécialisés pour améliorer la gestion du travail. J'en vois des installations où tu as l'entrepôt et l'aire de parage qui est à 500 pieds plus loin. Juste des détails au niveau de

la gestion du temps, de la planification. S'il y avait des conseillers pour ces cultures diversifiées, pour améliorer les conditions des gens. Des fois, tu as tellement de travail à faire que tu n'y penses même pas. Par exemple, un sarcler c'est trop cher, mais ton investissement sera probablement rentabilisé avant la fin de la saison à cause de l'économie en temps ou en main-d'œuvre que tu vas faire. S'il y avait des conseillers à ces niveaux de gestion, ça aiderait pour la commercialisation locale. Ça changerait la donne et leur rendrait la vie beaucoup plus agréable.

JFL : Est-ce que les gens qui ont des plus petits lopins de terre ont moins d'aide que les plus gros?

RM : Ça, je ne peux pas te le dire, ce que les producteurs à grande échelle ont. Ce niveau-là manque. Il y en a qui vont dire tu as les clubs-conseils, mais les vrais spécialistes qui peuvent analyser toutes tes affaires, je ne pense pas qu'il y en ait suffisamment. Il y a des structures qui se mettent en place, mais il y a une liaison qui se fait mal, car les gens n'en bénéficient pas. Est-ce parce qu'ils n'ont pas les moyens? Ou faudrait-il plus de mesures pendant deux ou trois ans pour qu'ils évaluent l'intérêt? Il y a peut-être des mécanismes à mettre en place. Peut-être est-ce une question de mécanismes ou encore de compétences ou autre chose. Mais moi, je trouve, à partir de mes connaissances des autres fermes, que mes activités d'inspection ou avec Équiterre, dans la réalité, les gens ne l'ont pas, ce service. On a travaillé beaucoup avec Isabelle [ndlr. : Isabelle Joncas est responsable des programmes d'agriculture soutenue par la communauté chez Équiterre] là-dessus. Nous avons monté un programme pour compenser ce manque, on l'a proposé et on s'est fait dire que les structures sont en place et les gens n'ont qu'à le demander. C'est facile à dire, mais les gens ne le demandent pas ou quand ils le demandent, ils ne l'ont pas. Il faut trouver des solutions. Si je fais mon ail chez nous et que je reste dans ma cour, je ne le demanderai pas. Est-ce que c'est plus que les autres, ça je ne sais pas. C'est sûr, on en entend parler en tout cas, pour les gens qui font des grandes cultures et des élevages spécialisés comme dans le porc.

À mon avis, comme l'industrie en général, je pense qu'il ne devrait pas avoir de subventions, de l'argent pour produire. Si tu es un consommateur et que tu achètes ta tomate 1\$ et qu'elle coûte 2,25\$ à produire, le jour ou quelqu'un va vouloir te la vendre 2,75\$, car il n'a pas de subvention, tu vas grimper dans les rideaux. Mais elles ont toujours coûté ça, c'est juste que tu l'as payé dans tes impôts. Je trouve que c'est de biaiser la valeur des choses pour les gens. Si tu donnes des subventions aux autres industries comme le textile ou l'automobile, donnes-en aussi à l'agriculture, mais je trouve que personne ne devrait en avoir. Des structures qui permettent d'élaborer et de suivre un programme, de l'aide de cet ordre, ok. Mais du financement pour la production, non. Dans le bio, certains disent que le gouvernement devrait payer la certification, car c'est plus cher et ça contribue à l'environnement. C'est notre point de vue et il n'est pas

forcément partagé par tout le monde. Si je fais bio, je vais m'arranger pour payer ma certification. Mais si tu payes les producteurs de tabac pour qu'ils changent pour faire d'autres cultures, si tu ne veux plus de tabac, bien pourquoi le tabac et pas le reste? Pourquoi les producteurs de porc ont des millions et pas les autres? Le plus simple serait qu'il n'y ait pas de subventions, mais ce n'est pas près d'arriver.

JFL : Donc, il faudrait davantage de l'aide technique et des conseils?

RM : Oui, pour aider à améliorer les conditions de chacun. Ici, pour ma production d'ail, j'essaie de voir comment réduire mes coûts. C'est sûr qu'il y a une limite à ce que les gens peuvent payer. C'est sur les coûts qu'on peut intervenir au-delà de la pression du marché. Il y a un moment, ça me prenait 45 minutes en coût de main-d'œuvre pour faire un kilo d'ail et je suis rendu à 25. Je gagne beaucoup, mais c'est parce que j'ai pris le temps de réfléchir. Je n'arrête pas d'analyser, mais j'aimerais ça avoir de l'aide de ce côté-là. Ça, c'est intéressant, et contrairement à ce que certains disent sur le fait que les non compétitifs s'en vont, non. Moi, je ne pense pas comme ça. Il y en a qui sont peut-être négligents ou qui ne s'en rendent pas compte, mais j'ai quand même besoin de la personne qui va produire de l'ail et qui ne sait pas trop faire, tu sais qui peut être super bon pour produire de l'ail, mais qui ne sait pas vendre ou qui a de la difficulté avec la comptabilité. Il y a un minimum de prérequis, oui, mais ce n'est pas tout le monde qui veut être producteur et si tu peux encourager ceux qui veulent le faire en lui offrant ces services-là pour compenser, ça pourrait être intéressant, car tu le rends compétitif. Il y aurait sûrement un minimum, c'est-à-dire qu'ici, il est impossible de produire tel légume ou viande en bas de tel coût. On a fait tout ce qu'on pouvait. Ce sont des niveaux d'intervention intéressants et il y a du chemin à faire pour arriver à ces seuils minimaux. Il y a peut-être des gens qui le font pour la grande production, comme la monoculture de pommes de terre, ils ont peut-être atteint ces degrés-là, mais je ne suis même pas sûr. On resterait surpris. Des fois, ça peut être très ciblé pour ne pas travailler pour rien ou investir dans un frigo pour récolter quand c'est le temps, qu'il fait beau et que c'est facile. Ça peut faire une grande différence dans ta qualité de vie, de produits et dans tes contacts avec les gens parce que tu es moins fatigué, tu es plus tolérant. Ça a beaucoup d'incidence.

JFL : Est-ce que la production diversifiée à petite échelle est le modèle qu'on devrait viser pour tous ou si il faut plutôt un mélange entre les diverses échelles de production?

RM : Selon moi, il n'y a rien qui est adapté à tout le monde. Seulement, c'est un modèle qui est là, qui est existant et qui va toujours y être. C'est peut-être un modèle à développer et à améliorer pour justement parce qu'il peut y avoir de moins en moins d'intéressés à faire de la diversification à cause du travail que ça demande en termes de connaissance, gestion, tout ça, c'est énorme. Mais c'est un modèle qui peut être super intéressant. Moi, ça m'intéresse, je

n'aimerais pas ça faire de la grande culture. Juste de la carotte, je n'aimerais pas ça. Ce n'est pas la même chose.

Je n'aime pas être sur un tracteur tout le temps, j'aime mieux travailler dans mon champ tranquille sans bruit, ça me plaît. Je prends le tracteur, mais je ne passe pas ma journée complète dessus. Si tu fais que de la pomme de terre, ça te prend quelqu'un sur le tracteur toute la journée, pour fertiliser, sarcler, pour tout ce que tu voudras. La diversité, ça me change le mal de place. C'est un défi et tu n'as pas tous tes œufs dans le même panier. Comme rythme de vie, ça me convient. Ça ne peut pas être pour tout le monde, mais je pense que si on revient à la souveraineté alimentaire, j'exclus les méga, une compagnie qui ferait toutes les pommes de terre au Québec, je ne pense pas à ça. Qu'il y ait beaucoup de producteurs qui ont des entreprises d'envergure qui sont capables de supporter et qui leur donne une qualité de vie pour le gros ou le détail, varié ou pas, il y a de la place pour tout le monde pour faire du local et de la place pour l'exportation aussi. Il va toujours falloir ça. Des fois, j'entends des commentaires de gens qui disent « je ne veux pas manger que des carottes ou des navets, des bananes j'en veux aussi. » Mais on n'exclut pas la possibilité d'avoir des bananes, ce n'est pas ça. Tout ce que je peux faire pour produire et consommer ici, pour moi c'est une sécurité. Quelqu'un disait qu'à Haïti, s'il n'y avait pas le commerce international il n'y aurait rien à manger, je regrette, mais s'ils avaient eu leurs jardins là, leur nourriture dans leur cour, ils n'auraient pas eu autant besoin de l'aide internationale, il ne faut pas un cours universitaire pour comprendre ça. Si j'ai des légumes qui poussent dans mon jardin et toi non, je vais pouvoir t'en donner, mais si on n'en a pas ni un ni l'autre, il va falloir aller ailleurs. C'est sûr, je pense qu'on peut parler de développer le local.

Les gens achètent un prix, pas de la nourriture. Tu achètes le maïs le moins cher, pas un bon maïs. C'est ça que tu as à l'épicerie. Ça déborde partout à tous les coins de rue, il y en a trop. Il doit y avoir de la perte. Quand tu vas ailleurs, tu manges ce qu'il y a sur l'étal jusqu'à temps que ce soit épuisé. On n'est pas obligé de passer à cet extrême, mais on s'en fait offrir à longueur d'année, en plus il y a les circulaires et les promotions. On vend de la nourriture comme si c'était juste un prix, on va vous vendre de la nourriture, c'est facile, il y en a partout. Les gens sont stimulés à acheter un prix plutôt que de comprendre la valeur d'un aliment.

Regarde au Canada en ce qui concerne le bio. Ici, on a nos normes et ils font leurs normes à eux, en se servant de ce qui se fait au Québec, mais ils ont reconnu les normes américaines avant celles du Québec, il faut le faire...franchement. Dans ce programme canadien, ils peuvent se faire certifier par un certificateur étranger qui n'est pas conforme à nos normes et nous revendre ça comme du bio ici. Je donne l'exemple du bio, mais je sais que la même chose existe

dans le conventionnel. Imagine pour la production. Et on est encore dans le même pays. En termes de sécurité alimentaire, c'est plus sûr avec ce qui vient de chez vous.

JFL : Donc, priorité au local et complémentarité avec des produits étrangers?

RM : Oui. C'est sûr que c'est au niveau des prix que tu peux avoir de la difficulté. Si c'est plus cher de produire de l'ail qu'en Argentine à qualité égale. Comment tu fais pour régler ce problème? Tu peux dire « on ne fait plus d'ail ici », mais qu'est-ce qu'on éliminerait dans ce cas-là dans la production d'ici? Comment équilibrer ça? Ça pourrait être un des arguments difficiles à répondre. Il y a des réflexions à faire là-dessus.

Formé en agriculture au Collège La Pocatière et au Collège McDonald, **Robert Marcotte** a travaillé à Agriculture Canada et pour le Mouvement pour une agriculture biologique. Il a aussi été impliqué dans l'initiative d'Agriculture soutenue par la communauté chapeautée par Équiterre. Aujourd'hui, il pratique une agriculture diversifiée et biologique (ail, raisin de table, pommes de terre de spécialité et patate sucre).

Jean-Frédéric Lemay détient un doctorat en anthropologie et est chercheur à l'ARUC-ISDC de l'Université du Québec en Outaouais et chercheur chez Équiterre. Il travaille actuellement sur des projets relatifs à l'impact des différentes modalités de circuits courts au Québec.