

La mise en marché alternative de l'alimentation à Montréal. De la niche d'innovation à une transition du secteur alimentaire ?

The Alternative Marketing of Food in Montreal. From the Niche of Innovation to a Transition in the Food Sector?

Sylvain Lefèvre et René Audet



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/2689>

DOI : [10.4000/interventionseconomiques.2689](https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.2689)

ISBN : 1710-7377

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Sylvain Lefèvre et René Audet, « La mise en marché alternative de l'alimentation à Montréal. De la niche d'innovation à une transition du secteur alimentaire ? », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 54 | 2016, mis en ligne le 01 mars 2016, consulté le 15 juin 2019. URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/2689> ; DOI : [10.4000/interventionseconomiques.2689](https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.2689)

Ce document a été généré automatiquement le 15 juin 2019.



Les contenus de la revue *Interventions économiques* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution 4.0 International.

La mise en marché alternative de l'alimentation à Montréal. De la niche d'innovation à une transition du secteur alimentaire ?

The Alternative Marketing of Food in Montreal. From the Niche of Innovation to a Transition in the Food Sector?

Sylvain Lefèvre et René Audet

- 1 Le portrait du secteur de la distribution alimentaire s'est radicalement transformé au cours du dernier siècle, et ce, à la grandeur de l'Amérique du Nord. En effet, il y eut l'arrivée en force des supermarchés au milieu du XX^e siècle et au tournant des années 2000, le développement d'une offre alimentaire chez les détaillants non spécialisés (pharmacies et grandes surfaces de type *Wal-Mart*, *Canadian Tire* et *Dollarama*) ainsi que la multiplication de magasins-entrepôts. Ces phénomènes ont fait en sorte que les chiffres d'affaires combinés des commerces appartenant à de grandes chaînes commerciales et aux magasins affiliés représentent aujourd'hui au Québec près de 96 % des ventes alimentaires au détail (MAPAQ, 2015). Parallèlement à cette situation, le rôle du producteur agricole s'est restreint à produire de la nourriture sur des surfaces cultivables de plus en plus grandes; aujourd'hui, le plus souvent, il ne s'implique plus dans la mise en marché de ses produits. Le nombre de fermes est en forte diminution tandis que la taille moyenne de celles-ci est en constante augmentation. Plus encore, force est de constater que le chemin menant « de la fourche à la fourchette » s'est complexifié année après année, multipliant les intermédiaires entre le producteur et le consommateur (Watts et Goodman, 1997).
- 2 Malgré cette tendance lourde, certains modes de mise en marché alternatifs subsistent et se développent, tels que des marchés publics, des fruiteries indépendantes, des kiosques à la ferme, des programmes de paniers biologiques, pour ne nommer que ceux-ci. Le point commun de toutes ces initiatives émergentes est de favoriser l'accès de proximité à une

saine alimentation, parfois dans des quartiers mal desservis sur le plan de l'offre alimentaire, via la mise en réseau des producteurs et des consommateurs au sein de circuits courts. Ils poursuivent donc des objectifs de développement social et communautaire, de convivialité et de sécurité alimentaire dans les quartiers, et, au-delà de ces finalités, leur modèle organisationnel les relie également souvent à la famille de l'économie sociale et solidaire. Même si leur poids reste marginal, en termes de volume, comparativement au reste du système agroalimentaire, ils déploient néanmoins une activité économique importante. Ainsi, au sein des ventes d'aliments et de boissons biologiques, les achats directement au producteur (marchés de producteurs, agriculture soutenue par la communauté, kiosques à la ferme) sont un canal de distribution qui représente, en 2012, 10% du marché, soit 40 millions de dollars (MAPAQ, 2015, p. 40).

- 3 Or, un enjeu sous-jacent de ces initiatives est de passer d'une démarche d'innovation à une démarche de transition, c'est-à-dire de transformer les structures sociales et économiques au-delà des impacts locaux que chacune peut engendrer individuellement. Elles oscillent donc aujourd'hui entre d'un côté l'ambition de préfigurer et de faire advenir une transition vers un autre modèle économique, et, de l'autre côté, une forme d'accommodement, voire de compromis, avec un modèle de résolution des problèmes sociaux et environnementaux où prime toujours la régulation marchande.
- 4 Notre article propose une analyse des deux importants défis de la transition du système agroalimentaire montréalais à partir de ces initiatives de mise en marché alternative de l'alimentation (MMAA). L'énigme de départ est assez simple : pourquoi, alors que ces initiatives reçoivent un accueil *a priori* bienveillant de la part des élus locaux, des administrations municipales, du grand public, et même d'acteurs économiques centraux, éprouvent-elles une telle difficulté à se pérenniser, à s'institutionnaliser et à transformer structurellement les formes conventionnelles de mise en marché alimentaire?
- 5 Pour y répondre, nous analysons dans une première partie, plus théorique, le système agroalimentaire comme un régime sociotechnique. Ce faisant, nous ancrons notre réflexion dans le champ des *sustainability transitions*, en discutant notamment les concepts de « régime », de « niche » et de « verrouillage ». Puis, nous abordons, dans deux parties plus empiriques, deux défis auxquels font face les initiatives de MMAA à Montréal. Le premier défi tient à la fragmentation de ces innovations, comme nous allons l'explorer à partir d'une forme particulière de MMAA : les marchés de quartier. Le second défi tient à un verrouillage économique, où s'articulent la relation aux bailleurs de fonds, la relation aux consommateurs et la mise en question du « juste prix » des denrées alimentaires.
- 6 Cet article se base sur deux recherches partenariales, encadrées par le Service aux collectivités de l'UQAM, et menées depuis 2012 avec des acteurs de la mise en marché alternative de l'alimentation à Montréal (Audet *et al.*, 2014 et 2015). Un comité d'encadrement constitué de trois chercheurs et de représentants de trois marchés de quartier a dirigé l'ensemble du processus de recherche. La collecte de données a consisté en une série de quinze entrevues semi-directives avec des acteurs de MMAA ou leurs interlocuteurs (pouvoirs publics, bailleurs de fonds) et de l'organisation de huit groupes focus, regroupant en tout une cinquantaine de personnes¹.

Le système alimentaire comme régime sociotechnique

- 7 De manière générique, le terme « transition » renvoie au passage d'un état vers un autre. Aujourd'hui, les usages génériques de la transition pour décrire des transformations impliquant « l'économie » (verte, sobre en carbone, circulaire) ou l'usage de l'énergie (transition énergétique) se répandent très rapidement dans le discours public. Les discours de la transition, s'ils suggèrent des stratégies assez bien identifiées pour provoquer le passage vers un nouvel état d'un « système » souvent mal circonscrit, ne posent pas fondamentalement la question de la nature des processus de transformation socioéconomique et technique, se rabattant largement sur les incitatifs publics à l'investissement vert, sur l'innovation technique et sur les mécanismes de marché comme les bourses du carbone (Audet, 2014). Or, « contribuer à une transition du système agroalimentaire », comme le propose le programme de recherche institué avec nos partenaires de la mise en marché alternative de l'alimentation, suppose avant tout une certaine compréhension théorique de la transformation des grands systèmes sociotechniques. Dans ce projet de recherche, nous avons développé cette compréhension à partir de la perspective multi-niveaux des *sustainability transitions*.
- 8 Apparu en Europe au cours de la dernière décennie, le champ des *sustainability transitions* regroupe trois principaux courants d'analyse portant sur les transformations socioéconomiques et technologiques dans les sociétés contemporaines : la perspective multi-niveaux, la gestion de la transition et la gouvernance réflexive (Grin *et al.*, 2010). Ces trois courants partagent une conception des transitions comme processus de transformations multiples et simultanées se produisant à différents niveaux structurels (des initiatives locales d'innovation aux grands systèmes sociotechniques), s'influençant mutuellement et aboutissant à un basculement du système vers un nouvel état potentiellement plus soutenable (Ibid). Dans cet article, nous nous attarderons exclusivement au courant connu sous le nom de « perspective multi-niveaux » (*multi-level perspective*) et laisserons les deux autres (la gouvernance réflexive et la gestion de la transition) de côté, bien que nous ayons adapté certaines de leurs propositions dans la méthodologie de recherche-action mise en œuvre dans le projet (Lefèvre *et al.*, 2016).
- 9 La perspective multi-niveaux conceptualise le changement à partir des thèses de l'économie évolutionniste et de la théorie de la structuration. Cette approche ne porte pas sur les mécanismes d'interaction « horizontaux » entre les acteurs ou entre les institutions. Il conviendrait plutôt de dire qu'elle prend pour acquis l'existence de configurations d'acteurs, de technologies et de règles qui orientent les activités humaines et se reproduisent à travers elles. L'objet de la perspective multi-niveaux est de découvrir les principes généraux d'interaction plus « verticale » entre des degrés de structuration de ces configurations d'acteurs, de technologies et de règles (Geels et Schot, 2010, p. 18-19). Ceci implique qu'il existe des niveaux très structurés évoluant sur le long terme et d'autres, moins structurés, répondant à des temporalités plus conjoncturelles, voire même ponctuelles. La perspective multi-niveaux pose l'existence de trois de ces niveaux, dont le niveau central – le régime sociotechnique – constitue l'objet même des transitions : ce sont les régimes sociotechniques qui, sous la pression des « niches radicales » et du « paysage sociotechnique », peuvent opérer des transitions. Nous développons donc ici les dynamiques entre les trois niveaux tout en les appliquant au secteur de l'agroalimentaire.

- 10 La perspective multi-niveaux procède d'abord d'un découpage entre les grands secteurs d'activité socio-économiques. C'est pourquoi on peut parler de « régime sociotechnique du transport », de « régime sociotechnique de la génération et de la distribution énergétique », ou encore du « régime sociotechnique de l'agroalimentaire ». Les régimes sociotechniques sont constitués d'acteurs en réseaux, de technologies et d'infrastructures, fonctionnant sur la base de règles ancrées dans des institutions et des pratiques. Il faut insister sur trois éléments de cette définition : les acteurs, les technologies et les règles.
- 11 Les régimes sociotechniques regroupent des acteurs en réseaux évoluant au sein de milieux diversifiés, mais interdépendants, comme les instances gouvernementales, les centres de recherche et de développement technologique, les entreprises et leurs associations industrielles, les réseaux commerciaux allant de la production à la consommation, etc. Le régime québécois de l'agroalimentaire inclut donc des institutions comme le MAPAQ, les producteurs agricoles et leurs associations (principalement l'UPA et ses associations sectorielles), les entreprises de distribution, de transport, de transformation, les grands détaillants, les HRI (hôtels, restaurants et institutions). Ces acteurs constituent des réseaux sur différentes bases : ils interagissent parfois dans des cadres formels comme les Tables de concertation agroalimentaire, que l'on trouve dans plusieurs régions du Québec, et ils forment des réseaux plus spontanés à travers des relations d'affaires, des transactions et des partenariats.
- 12 Les régimes sociotechniques sont aussi constitués de technologies et d'infrastructures matérielles qui tendent à engendrer une certaine stabilité. Dans le domaine de l'agroalimentaire, ces technologies et infrastructures ne manquent pas. Des systèmes mécanisés du travail de la terre ou de manipulation des animaux aux intrants de synthèses et aux produits pharmaceutiques, les « producteurs » agricoles du régime agroalimentaire dominant doivent pouvoir manipuler de nombreuses technologies qui, par ailleurs, évoluent rapidement. Le transport par camion faisant usage du réseau autoroutier ou le Marché central qui, à Montréal, représente la plaque tournante du commerce des produits alimentaires, sont des exemples d'infrastructures du régime québécois de l'agroalimentaire, de même que les réseaux de détaillants à grande surface qui structurent à la fois les pratiques de distribution et de consommation.
- 13 Ces acteurs et technologies sont, dans la réalité des activités du domaine de l'agroalimentaire, imbriqués les uns aux autres dans une dynamique récursive où les acteurs, utilisant et exploitant les technologies et les infrastructures, réalisent en quelque sorte leur propre conditionnement par les technologies. De plus, acteurs et technologies, dans un régime sociotechnique, génèrent un ensemble de règles de divers types. Les théoriciens de la perspective multi-niveaux identifient trois types de règles (Geels, 2004) : (1) les règles cognitives qui renvoient aux systèmes de croyance et aux grandes orientations idéologiques et programmatiques d'un régime, comme « le droit de produire » que défendent les organisations agricoles et territoriales (Le Bulletin des agriculteurs, 2001) ou « la souveraineté alimentaire » qui a orienté récemment la politique agricole québécoise (Québec, 2013); (2) les règles « de régulation » qui renvoient aux lois et aux normes de production, d'emballage, de transport, de commerce – comme le système québécois de gestion de l'offre dans les filières du lait, du poulet et des œufs; et (3) les règles normatives qui renvoient aux « bonnes pratiques » et aux valeurs, comme les définitions socialement construites de la qualité des aliments.

- 14 Les théoriciens de la perspective multi-niveaux affirment que « les règles des régimes sociotechniques expliquent la stabilité et le verrouillage des systèmes sociotechniques » (Geels et Schot, 2010, p. 20). C'est dire que les réseaux d'interdépendance entre les acteurs, les technologies et les infrastructures, encadrés par les règles du régime, ont tendance à atteindre une certaine « stabilité dynamique » : ces réseaux sont largement verrouillés et peu sujets à des transformations rapides et profondes, bien que des innovations incrémentales puissent engendrer des changements cumulatifs sans réellement modifier la structure du régime. Ainsi, l'amélioration des rendements de certains cultivars, la gestion rationnelle des intrants ou l'apparition de postes de paiement libres-services dans les supermarchés ne modifient pas fondamentalement le régime agroalimentaire québécois. Une « transition vers la soutenabilité », comme l'appellent les auteurs, nécessite des interventions externes au régime sociotechnique (Geels et Schot, 2010; Lutz et Schachinger, 2013).
- 15 La perspective multi-niveaux, comme nous l'avons souligné, porte davantage sur les interactions entre des niveaux structuraux que sur les interactions entre des acteurs ou des secteurs. Les liens qui existent entre producteurs, distributeurs, grandes surfaces, système des quotas, programmes de subvention, réglementations et autres éléments du régime sont posés théoriquement, mais l'objet de la perspective multi-niveaux consiste avant tout à comprendre comment ces configurations d'acteurs, de technologies et de règles peuvent se transformer plus subitement sous l'influence de forces provenant de deux autres niveaux obéissant à des logiques et des temporalités différentes : le paysage sociotechnique et les niches d'innovation radicales.
- 16 Le paysage sociotechnique est conçu comme l'environnement exogène des régimes sociotechniques. La métaphore du paysage, disent les auteurs, est pertinente parce qu'elle renvoie aux aspects matériels et solides de l'organisation de la société, comme l'aménagement des villes et du territoire, le biotope où sont installées ces sociétés, etc. (Geels et Schot, 2010; Geels, 2011). Mais la notion de paysage inclut aussi des transformations lentes comme la mondialisation ou l'industrialisation, et des chocs externes comme des guerres, des catastrophes, l'augmentation du prix du pétrole, etc. On peut aussi concevoir que certains systèmes comme celui des transports ou celui de la production énergétique puissent constituer une donnée externe du point de vue d'un autre régime sociotechnique comme celui de l'agroalimentaire. Par exemple, un changement brusque dans le prix de l'énergie aura pour conséquence de produire des tensions entre les producteurs et distributeurs, dont les dépenses augmentent, et entre les détaillants et les consommateurs qui en vivront les contrecoups. En théorie, ce type de pression sur les régimes sociotechniques peut ouvrir des « fenêtres d'opportunité » pour des solutions et innovations constituées en dehors d'un régime et auparavant considérées trop radicales (Ibid).
- 17 Ces solutions et innovations – qui ne sont pas générées par les acteurs du régime, mais par des acteurs porteurs de normativités et de manières de faire que l'on peut qualifier « d'alternatives » – évoluent à un autre niveau structurel, plus local, et sujet à une temporalité à plus court terme. Ces niches dites « radicales » proviennent de projets expérimentaux et d'innovations technologiques ou sociales qui se réalisent à la marge des régimes sociotechniques. Elles sont elles aussi constituées d'acteurs, de technologies et de règles, mais dont les configurations varient largement en termes de stabilité et de solidité. Dans leur perspective évolutionniste, les théoriciens de la perspective multi-niveaux tendent à mettre en lumière les effets de « sélection » qui s'appliquent à ces

niches: certaines échouent par manque d'espace et d'appui, d'autres réussissent à se consolider parce que des acteurs choisissent d'y investir des ressources et de les « protéger » des pressions du régime (Geels et Schot, 2010, p. 22). À certaines occasions, lorsque la conjoncture s'y prête (peut-être grâce à un choc exogène provenant du paysage sociotechnique) et qu'elle atteint un certain degré de structuration, une innovation peut à son tour exercer une pression sur le régime sociotechnique et réussir à s'y imposer. L'arrivée d'une telle innovation dans un régime – que l'intégration se fasse harmonieusement ou non – force le déverrouillage, la reconfiguration et le réaligement du régime. C'est ce que l'on appelle une transition.

- 18 La clé du succès d'une niche d'innovation passe donc par sa structuration dans le sens que lui donne Giddens (1987), c'est-à-dire sa capacité à créer et intégrer des réseaux d'acteurs et d'innovation qui se renforcent mutuellement en créant et reproduisant des règles à travers leurs actions, expérimentations, projets et pratiques. Il s'agit en fait d'appliquer le concept de « dualité du structurel » aux niches d'innovation. Pour Giddens (1987, p. 68) : « les règles et les ressources utilisées par des acteurs dans la production et la reproduction de leurs actions sont en même temps les moyens de la reproduction du système social concerné ». Stratégiquement, les niches devront donc viser à établir des règles cognitives, de régulation et normatives alternatives à celles du régime, et s'efforcer de les consolider en multipliant les projets qui utilisent et reproduisent ces règles. Par exemple, Lutz and Shachinger (2013, p. 4783) décrivent cette dynamique en considérant les réseaux alimentaires locaux :

Local food network initially form and develop in local niches within a given food regime. They induce socio-ecological changes on the local level and as they become more clustered and abundant they have the potential to foster wider transformations of the dominant food regime [...] Nonetheless, niche-innovations do not develop and evolve isolated from and untouched by the regime's and landscape's dominant practices, technologies, rules, and structures. Rather, socio-technical regimes, landscapes and niche-innovations can be seen as co-evolving and potentially competing or even colliding into one another.

- 19 Ces auteurs insistent beaucoup sur les « points d'intersection » qui existent entre la niche des réseaux alimentaires locaux et le régime de l'agroalimentaire. La raison est que selon la perspective multi-niveaux, c'est de ces interactions que l'on doit attendre les futures transitions vers la soutenabilité.
- 20 À la lumière de la perspective multi-niveaux, les deux défis énoncés en introduction peuvent être reformulés théoriquement. Le premier défi de la fragmentation est plus endogène à la « niche » de la mise en marché alternative de l'alimentation. Il consiste à trouver les arrangements organisationnels et normatifs qui favoriseront la structuration de cette mise en marché alternative. Dans la prochaine section, nous examinons ce défi à partir du cas des marchés de quartier montréalais. Le deuxième défi est de nature plus exogène et concerne les points d'intersection entre la niche de la MMAA et certains aspects « verrouillés » du régime agroalimentaire dominant. Dans cet article, nous avons choisi d'insister sur la relation des initiatives de MMAA avec les consommateurs et la mise en question du « juste prix » des denrées alimentaires.

Le défi de la fragmentation de la MMAA : l'exemple des marchés de quartier

- 21 Par le terme de « fragmentation » des marchés de quartier, nous désignons deux phénomènes concomitants : le manque de lien de coordination entre les marchés, une difficulté à faire système (fragmentation inter-marchés), mais aussi un certain nombre de lignes de tension qui parcourent les marchés de quartier, rendant fragile leur cohérence organisationnelle (fragmentation intra-marchés) et le développement de réseaux capables de produire et reproduire des règles alternatives. Ce double état de fragmentation peut être compris à la lumière de deux éléments : d'une part la genèse des marchés de quartier à Montréal et d'autre part les tensions structurantes de leur démarche d'innovation. Nous aborderons successivement ces dimensions.

La genèse des marchés de quartier à Montréal

- 22 Afin d'éclairer la genèse des marchés de quartiers tels qu'ils sont aujourd'hui observables à Montréal², il faut prendre en compte l'engagement d'un premier acteur : la Direction de la Santé Publique (DSP). En effet, elle a contribué à mettre en lumière les enjeux de la sécurité alimentaire dans des zones dites de « désert alimentaire³ », par la publication de cartes géomatiques en 2006 et une communication sur ce thème dans les médias (DSP, 2006). La DSP fut la première bailleuse de fonds des marchés de quartier, par le financement de multiples initiatives, visant principalement la mobilisation des communautés sur les enjeux de sécurité alimentaire dans les quartiers défavorisés. De 2008 à 2012, elle finance donc seize initiatives, dont des marchés de quartier, avec un objectif clair : améliorer l'accès en fruits et légumes frais dans des milieux souvent défavorisés.
- 23 Un second acteur va contribuer à appuyer l'émergence des marchés de quartier : la Conférence Régionale des Élus (CRÉ). C'est à la fois un acteur politique, mais aussi un producteur d'expertise et un bailleur de fonds, dans le cadre du projet *Nourrir Montréal*, qui a pour but de contribuer à « un système alimentaire durable et équitable de la collectivité montréalaise⁴ ». La CRÉ a mené de 2006 à 2009 un projet pilote pour évaluer le potentiel d'implantation de marchés saisonniers, c'est-à-dire des marchés sur la place publique, avec présence de producteurs locaux, selon la saison des récoltes. Rapidement, une réflexion fut menée sur la mutualisation des moyens, sur l'achat collectif de fruits et légumes, afin de bâtir un système collectif cohérent et stable, par-delà l'éparpillement des initiatives locales.
- 24 À travers l'engagement de la DSP et de la CRÉ, on voit donc rapidement se croiser plusieurs objectifs : l'accès à des aliments santé, le développement d'environnements favorables, la promotion des circuits courts, des fruits et légumes locaux et la mobilisation des communautés. Au niveau de la stratégie de développement, le discours de la CRÉ sur une organisation collective des marchés contraste avec la perspective d'essaimage de la DSP pour des initiatives diverses, partant d'abord des besoins locaux des communautés.
- 25 Au confluent de ces différentes problématiques va s'arrimer l'initiative du *Fonds pour la promotion des saines habitudes de vie*. Celui-ci est le fruit d'un rapprochement entre le

gouvernement du Québec, qui avait mis en place en 2006 « le Plan d'action gouvernemental pour les saines habitudes de vie et la lutte à l'obésité », et la Fondation Lucie et André Chagnon. *Québec en forme*, l'organisme issu de ce partenariat public-philanthropique, appuie les projets favorisant « une saine alimentation et un mode de vie physiquement actif ». Des financements sont octroyés à la fois à des projets locaux, dont certains marchés de quartier, mais aussi à des coordinations territoriales comme *La Table régionale des saines habitudes de vie*. À Montréal, cette Table regroupe différents partenaires sur cette thématique, dont la DSP, le MAPAQ, la ville, les commissions scolaires, plusieurs directions régionales. Cet acteur finança un éphémère projet régional de mutualisation des marchés de quartiers, dont le comité de suivi regroupait la DSP, *Québec en forme* et la CRÉ de Montréal. Malheureusement, les difficultés financières de certains marchés de quartier, partenaires du projet, et le retrait du bailleur de fonds principal mirent rapidement fin à ce projet de mutualisation.

- 26 On perçoit donc sans mal dans la genèse des marchés de quartier montréalais deux tendances partiellement contradictoires : d'une part la nécessité et l'objectif affiché de mutualiser les moyens et de faire système, de l'autre des financements touchant des dimensions différentes (sécurité alimentaire, circuit court, saines habitudes alimentaires) et privilégiant l'enracinement local des initiatives. Un fil rouge parcourt également cette genèse : la fragilité de ces initiatives. Tout ceci se reflète dans les défis auxquels font face les gestionnaires des marchés de quartier, en tentant de concilier, voire de surmonter, les « tensions structurantes » de la démarche d'innovation de ces organismes.
- 27 On désigne par ce terme un ensemble de difficultés qui ont été mentionnées, à propos des dynamiques internes des marchés, lors des entretiens, des groupes focus et échanges avec les acteurs concernés. Ces tensions naissent de la difficulté à remplir simultanément des missions dont la conciliation ne va pas de soi, comme nous allons le démontrer. Elles génèrent à la fois des dilemmes pratiques, mais aussi parfois des clivages idéologiques. Elles sont donc indéniablement problématiques dans le fonctionnement quotidien des marchés. Mais, en même temps, ces tensions sont « structurantes » à deux niveaux.
- 28 Premièrement, elles ne peuvent être écartées facilement et, au contraire, structurent l'identité des marchés de quartier dans la mesure où les objectifs mentionnés, dont la conciliation est ardue, sont au cœur de leur raison d'être. Tous les marchés enquêtés doivent composer au quotidien avec ces défis et ils y font face de manière différenciée, selon leurs orientations stratégiques, leurs valeurs, leurs ressources ou encore leurs lieux d'implantation. Mais au-delà de ces différences dans les modalités de réponse adoptées, ces tensions structurantes sont bien en quelque sorte la marque de fabrique commune des marchés de quartier, leur caractère distinctif. Deuxièmement, ces tensions sont structurantes dans la mesure où les surmonter oblige les marchés de quartier à faire preuve d'inventivité pour bousculer un certain nombre de conventions, au niveau des routines organisationnelles, de la répartition des rôles entre acteurs sociaux et économiques, ou encore des échelles de résolution des problèmes. En clair, ces tensions structurantes contraignent les marchés de quartier à générer en permanence des innovations sociales.
- 29 Dans cet article, deux tensions structurantes nous intéressent particulièrement⁵, car elles permettent de penser plus précisément le rapport entre l'économie sociale et la transition socio-écologique du système agroalimentaire. La première lie deux modalités d'identification et d'organisation des marchés de quartier : entre modèle communautaire

et modèle entrepreneurial. La seconde tension structurante oppose deux priorités : la sécurité alimentaire et l'agriculture écologique⁶.

La tension structurante communautaire-entrepreneuriat

- 30 Au sein des marchés de quartier, certains s'identifient d'abord comme des organismes communautaires, tandis que d'autres se présentent comme des entrepreneurs. Statutairement, certains relèvent d'organismes reconnus par l'Agence du Revenu du Canada comme organismes de bienfaisance enregistrés, dotés d'un numéro de charité. D'autres émanent de CDEC (Corporations de développement économique et communautaire), et sont donc d'abord structurés comme un projet d'entrepreneuriat collectif. À l'image d'autres organismes de la mise en marché alimentaire à Montréal, plusieurs sont inscrits au répertoire du Comité d'économie sociale de l'île de Montréal (CÉSÎM). Mais, au-delà de ces affiliations plurielles, les marchés de quartier étudiés sont, dans la pratique, à la fois du côté de l'action communautaire et du côté de l'entrepreneuriat.
- 31 Ainsi, les marchés de quartier remplissent des missions propres au monde communautaire, que ce soit l'accès à une alimentation saine pour les populations défavorisées et vulnérables, l'animation du milieu de vie, des places publiques et des quartiers, la sensibilisation et l'éducation à l'alimentation jusque dans les écoles primaires, ou enfin l'organisation d'activités sociales comme les cuisines collectives. Mais la dimension communautaire est aussi présente dans les modalités d'organisation des marchés de quartier, que ce soit par le recours au bénévolat, la mobilisation de communautés ou encore par l'intégration dans des réseaux d'entraide avec d'autres acteurs. Les coordinateurs des marchés de quartier sont d'ailleurs eux-mêmes pris dans un maillage communautaire par l'occupation de positions sur différentes tables de concertation et conseils d'administration.
- 32 Cependant, le choix même de la forme « marché » comme modalité d'intervention place également ses promoteurs du côté de l'entrepreneuriat, à travers différentes dimensions. Première dimension, c'est l'activité marchande qui structure leur fonctionnement et le quotidien de leurs tâches, avec des impératifs de minimisation des coûts et, sinon, de maximisation des profits, du moins l'ambition d'assurer une profitabilité de l'activité pour les producteurs et de pérennité économique pour le marché. Deuxième dimension entrepreneuriale, on constate des processus de salarisation et de professionnalisation dans les marchés de quartier, au sein desquels le bénévolat occupe une place très variable. Troisièmement, la logique entrepreneuriale exige également de réfléchir en termes de concurrence, vis-à-vis d'autres acteurs du système agroalimentaire, mais aussi potentiellement des autres marchés publics ou de quartier. Corollaire de ce principe : la nécessité de prendre en considération des contingences liées au système marchand conventionnel, par exemple la fixation du prix de telle ou telle denrée. En effet, le prix affiché sur l'étal du marché de quartier, par comparaison, apparaît plus ou moins attrayant ou repoussant pour le consommateur. Enfin, la quatrième dimension entrepreneuriale renvoie à la volonté des marchés de quartier d'accéder à une forme de pérennité, en tant qu'organisation, ce qui exige à la fois une autonomie financière et une prévisibilité des activités.
- 33 Certains acteurs des marchés de quartiers affirment être à la recherche d'un modèle « hybride » entre les principes du milieu communautaire et ceux de l'entrepreneuriat

classique ; ils s'identifient d'ailleurs fréquemment comme acteurs de l'entrepreneuriat social⁷. Ce modèle serait en quelque sorte un idéal d'équilibre entre les valeurs sociales, l'engagement politique et un volet économique impliquant l'efficacité, la productivité et la rentabilité. Si ce modèle hybride est actuellement en construction, les répondants admettent qu'il génère un certain nombre de tensions entre une logique des valeurs communautaires et une logique de la viabilité économique. Ces tensions proviennent de préjugés ou oppositions que certains acteurs du secteur communautaire peuvent entretenir à l'encontre de l'entrepreneuriat social ou d'autres stratégies reposant sur des moyens marchands. Mais elles tiennent également à la dimension pour partie choisie et pour partie subie de leur positionnement. En effet, certains marchés décident *a priori* de se positionner plus près d'un pôle ou de l'autre. Certains privilégient la forme marchande et les profits issus de la vente afin de gagner en autonomie financière et de ne pas dépendre de subventions. D'autres peuvent au contraire miser sur une dimension participative forte, en cherchant à mobiliser un bénévolat local. Mais les premiers, devant la faible solvabilité de la demande dans certains quartiers, peuvent être contraints de chercher des revenus complémentaires à ceux issus de leur activité économique (subvention, entente de service), tandis que les seconds, devant la difficulté à mobiliser l'action collective, peuvent se rallier à une forme de professionnalisation et de salarisation des acteurs du marché. Malgré l'inconfort de la position mitoyenne occupée par les marchés de quartier, ceux-ci insistent sur l'importance de l'hybridation des logiques propres aux deux secteurs afin de créer un « nouveau modèle » plus approprié à leur réalité. Ceci implique également une articulation idoine à une seconde tension structurante, entre la sécurité alimentaire et l'agriculture écologique.

La tension structurante sécurité alimentaire-agriculture écologique

- 34 Nous avons déjà évoqué, à propos de la genèse des marchés de quartier, la multiplicité des enjeux auxquels ils sont censés apporter une solution : les habitudes de consommation et leurs impacts sur la santé, les questions d'accessibilité géographique et économique à une alimentation saine, les impacts environnementaux et sociaux du système agroalimentaire. Les marchés de quartier représentent en quelque sorte un intermédiaire entre les producteurs et les consommateurs : d'une part ils doivent répondre aux besoins des consommateurs en matière d'offre et de prix et, d'autre part, ils tentent de relever le défi d'assurer un volume d'achat suffisamment important pour être en mesure de soutenir financièrement les producteurs. Or, leurs missions liées à la sécurité alimentaire et à l'agriculture écologique se trouvent, elles aussi, en tension.
- 35 La mission de sécurité alimentaire des marchés de quartier est principalement soutenue par la DSP à travers son *Programme de soutien au développement de la sécurité alimentaire à Montréal*. Le programme vise l'amélioration de l'accès en aliments santé dans les quartiers désignés par le terme de « déserts alimentaires ». Pour faire face à cette situation, la DSP finance donc des initiatives diverses, dont des cuisines collectives et des banques alimentaires, mais également des projets d'agriculture urbaine, le développement de jardins communautaires et les marchés de quartier. Le partenariat avec d'autres initiatives en sécurité alimentaire (organismes communautaires, jardins communautaires, cuisines collectives, etc.) encourage donc plutôt la création d'un réseau alternatif qui vise à répondre aux besoins d'une population défavorisée.
- 36 Dans cette configuration, la provenance locale des fruits et légumes est recherchée, mais la question écologique (qui pourrait notamment se traduire par des produits biologiques)

est secondaire puisqu'il est d'abord nécessaire de réduire le coût des produits. Ce qui n'empêche toutefois pas les marchés de quartier de démontrer une forte préoccupation pour les enjeux d'agriculture écologique. Ce terme englobe de nombreuses tendances du monde de l'agriculture : on pense bien sûr à l'agriculture biologique, mais aussi à l'approvisionnement alimentaire en circuits courts, à l'agriculture urbaine, à l'agriculture soutenue par la communauté, etc. Ils privilégient toutefois certains éléments de l'agriculture écologique en fonction des autres missions qu'ils assument, et notamment la sécurité alimentaire. C'est pourquoi la question de l'agriculture biologique – bien que celle-ci constitue en quelque sorte un idéal éventuel pour l'ensemble du système agroalimentaire – demeure relativement lointaine aux préoccupations immédiates des marchés. Le défi opérationnel de l'approvisionnement des marchés en fruits et légumes locaux s'inscrit en outre dans une volonté de développement régional qui permettrait à la fois de mieux servir les consommateurs à la recherche de produits locaux et de soutenir les producteurs locaux, notamment ceux dont le volume de production n'est pas de taille pour les grossistes et les supermarchés. L'engagement écologiste des marchés de quartier se traduit donc surtout par l'idée du circuit court.

- 37 Les études sur l'agroalimentaire (*agro-food studies*) distinguent les circuits alimentaires longs – caractéristiques de la logistique d'approvisionnement conventionnelle – des circuits alimentaires courts, ou « de proximité » (Higgins *et al.*, 2008 ; Chiffolleau et Prévost, 2012). L'approvisionnement en circuits courts tend à réduire le nombre (et parfois la taille) des intermédiaires jusqu'à l'horizon idéalisé où l'échange entre le producteur et le consommateur est direct. Au Québec, les marchés de quartiers, les kiosques à la ferme et l'agriculture soutenue par la communauté sont des modèles alternatifs dont peuvent bénéficier les producteurs pour mettre en marché leur production en circuits de proximité. Ces circuits font l'objet d'un intérêt accru de la part des consommateurs, des producteurs agricoles et des collectivités territoriales parce qu'on leur attribue notamment la capacité de limiter les externalités environnementales, c'est-à-dire les coûts environnementaux non pris en compte dans la valeur d'échange d'un produit ou service (Seyfang, 2006). De plus, la provenance locale des fruits et légumes frais, ainsi que la rencontre entre le producteur maraîcher et le consommateur, constituent une motivation significative pour ce dernier. Les circuits de proximité peuvent également répondre à une volonté de certains producteurs de garder le contrôle de leur récolte, lorsque ces derniers ne souhaitent pas négocier avec les réseaux de la grande distribution ou avec des intermédiaires, ou lorsque leur volume de production ne cadre pas avec les règles de la logistique conventionnelle. En contrepartie, ces modes de commercialisation demandent une plus grande implication de la part du producteur qui doit également prendre en charge des fonctions reliées à la mise en marché et à la promotion de son produit. Ils constituent néanmoins une forme d'horizon idéalisé de la MMAA.
- 38 Ces conditions de réalisation exigeantes rendent néanmoins difficiles à mettre en œuvre ces circuits courts, notamment pour des consommateurs et des producteurs dotés de faibles moyens⁸. Le spectre d'un double circuit apparaît alors : pour les consommateurs mieux nantis, des producteurs sont présents, car ils peuvent vendre directement leurs produits biologiques, tandis que pour les consommateurs plus démunis, qui constituent une demande insolvable, le marché de quartier joue un rôle d'intermédiaire pour fournir des fruits et légumes au plus bas prix, avec un rôle parfois proche de celui des banques alimentaires. Les acteurs des marchés de quartier sont conscients de ce risque et l'un

d'eux met en garde, sur un mode provocateur, sur le risque de contrevenir aux principes élémentaires de la justice alimentaire : « d'un côté, pour les riches, une bouffe de riche, et pour les pauvres, une bouffe de pauvre ».

- 39 Ce spectre du double-circuit nous invite à souligner, en conclusion de cette partie, à quel point les deux types de tensions structurantes présentées révèlent et accroissent le degré de fragmentation des initiatives de MMAA, tels que les marchés de quartier. Ces initiatives sont encore faiblement coordonnées et très hétérogènes. Elles témoignent de difficultés internes à la niche de la MMAA, lorsque les priorités doivent être mises en ordre et qu'apparaissent donc des dissensus ou des impasses logistiques. Mais elles sont également liées à des influences externes, notamment de la part des bailleurs de fonds, dont les exigences ne sont pas toujours aisées à satisfaire de manière concomitante et cohérente. Or, ces tensions sont aussi structurantes au sens où elles donnent lieu à de nouveaux modèles d'action et en évacuent d'autres – elles donnent lentement naissance à des pratiques et des règles cognitives et normatives de plus en plus partagées. Pour surmonter ces tensions structurantes, des réseaux d'échanges, plus ou moins formels, se mettent en place entre ces différentes initiatives, à la fois pour trouver des formes de complémentarité logistique, notamment face au défi de l'approvisionnement en fruits et légumes frais, mais également parce qu'ils font tous face à un défi commun : le verrouillage économique.

Les initiatives de la MMAA face au verrouillage économique

- 40 Un des principaux défis de la MMAA demeure d'atteindre la pérennité économique et la rentabilité. Or, les acteurs de la MMAA sont face à un système agroalimentaire intégré dans le marché mondial, mais régi par des politiques publiques interventionnistes (subventions, quotas, etc.). Les règles cognitives, de régulation et normatives du régime sociotechnique de l'agroalimentaire avantagent les acteurs les plus puissants financièrement et compétitifs au niveau du prix. Ces règles offrent donc peu de ressources ou d'opportunités aux initiatives de MMAA. C'est pourquoi leurs promoteurs sont contraints de mobiliser des réseaux d'acteurs, des règles et des dispositifs économiques capables de contribuer au développement et à la protection de la « niche » de la mise en marché alternative. Deux voies principales s'ouvrent à eux. Premièrement, ils peuvent rechercher le support financier d'acteurs qui évoluent à la marge du système agroalimentaire, mais avec lesquels ils entretiennent des relations stratégiques. On pense ici aux programmes de subvention des pouvoirs publics et fondations, afin de transformer les pratiques alimentaires. Deuxièmement, ils peuvent travailler à reconceptualiser un dispositif économique comme le prix de vente des produits afin d'en faire un outil de développement. Or, ces deux voies de financement sont problématiques, comme nous allons le voir. L'examen de ces modalités de financement nous permet d'identifier plus finement les composantes du verrouillage économique à l'œuvre, ainsi que les points d'intersection entre la niche de la MMAA et les acteurs qui peuvent lui offrir une certaine protection.

Les revenus non marchands : subventions et dons

- 41 Questionnés à propos d'un scénario idéal de financement, les acteurs de la MMAA souhaitent que la mission de cette mise en marché soit soutenue de manière pérenne par des bailleurs de fonds, afin d'offrir une alimentation saine, locale, solidaire et en saison autant que possible. Mais au-delà de la finalité du financement, c'est aujourd'hui sa forme qui pose problème, à l'image de ce que vivent la plupart des organismes communautaires au Québec : difficulté d'accès à un financement de la mission de base, temps passé à faire des demandes de financement et des évaluations pour satisfaire les bailleurs de fonds, et difficulté à préserver une autonomie face à des demandes de reddition de compte intrusives (Depelteau *et al.*, 2013).
- 42 De plus, les acteurs de la MMAA sont conscients qu'un financement exclusivement basé sur l'accès à des subventions publiques est aujourd'hui problématique. Par définition, ces organismes ne sont pas perçus comme des intervenants de première ligne, du type dépannage alimentaire pour des publics en très grande précarité, mais plutôt en seconde ligne. De plus, leurs missions ne sont pas aujourd'hui des priorités de l'action publique, surtout dans un contexte d'austérité budgétaire, qui rend très peu probable la possibilité d'obtenir des subventions publiques conséquentes. Mises à part les subventions d'Emploi Québec, peu d'entre eux bénéficient d'ailleurs de subventions publiques, et lorsque c'est le cas, ce sont pour des projets ponctuels et non du financement pour soutenir durablement la mission.
- 43 Qu'ils le veuillent ou non, c'est donc la majorité des initiatives de MMAA qui, outre le financement public, se tourne également vers le financement de bailleurs de fonds privés, comme les fondations ou parfois des donateurs individuels. D'ailleurs, il faut souligner le développement progressif de programmes de financement, outre ceux déjà évoqués à propos de la genèse des marchés de quartier (MAPAQ, CRÉ, DSP, Fondation Lucie et André Chagnon), qui offrent un soutien à la MMAA. On pense ici, par exemple, à l'initiative « Systèmes alimentaires durables », lancée en 2010 par la Fondation McConnell, avec notamment ses programmes « Chaines de valeur régionales⁹ » et « Alimentation institutionnelle¹⁰ », qui visent explicitement à transformer les composantes (acteurs, règles, technologies) du système alimentaire, en articulant davantage les initiatives de niche et le système conventionnel. En adoptant une telle stratégie, les initiatives de MMAA répondent à un besoin que la perspective multi-niveaux envisage explicitement, à travers la notion de « protection contre les pressions sélectives » du régime sociotechnique :
- The managing of selective pressures is not only an issue of specific measures, such as subsidies, but also one of niche expansion and the emergence of a new set of stable rules and routines [...] Otherwise the journey will not even begin because market demand does not pull and firms and other technology actors are not pushing for market introduction [...] (Geels et Schot, 2010, p. 85).
- 44 Si cette idée est ici appliquée aux innovations techniques, on conçoit aisément que la logique s'applique aussi bien aux innovations sociales de la MMAA. C'est à la fois une protection et un renforcement des règles alternatives que ces initiatives vont chercher chez les bailleurs de fonds et les fondations.
- 45 Cependant, les financements des fondations ne vont pas sans poser problème. Mentionnons d'abord leur limite en termes de moyens, par rapport à l'ampleur du changement à accompagner. Deuxièmement, il est très difficile pour les organismes

récemment créés, notamment ceux qui épousent les formes de l'économie sociale, voire ceux qui voudraient politiser la question de l'alimentation, d'être aujourd'hui reconnus comme « organisme charitable » par l'Agence du revenu du Canada. Ils ne bénéficient donc pas des privilèges fiscaux à faire valoir auprès des donateurs intéressés et ne se qualifient pas comme donataire enregistré pour les fondations qui voudraient les soutenir. Ceci conduit plusieurs organismes à trouver des formes d'alliances et d'architectures institutionnelles leur permettant de bénéficier du numéro de charité d'autres organismes. Sans surprise, ce type d'acrobatie institutionnelle n'aide pas à une structuration plus cohérente du secteur.

- 46 De plus, quand ils s'adressent à une multiplicité de bailleurs de fonds, publics et privés, les acteurs de la MMAA doivent mettre en cohérence des injonctions et des orientations parfois divergentes. Ils sont confrontés à la difficulté de concilier les exigences respectives de ces soutiens et la volonté de faire valoir leur propre point de vue. À l'image d'autres organismes communautaires (Cloutier, 2012), entre complaisance et résistance, ils trouvent des formes d'accommodation, et parfois de ruse, afin de mettre à plusieurs « sauces » un même projet, selon les attentes des différents bailleurs de fonds. Ce processus ne contribue pas non plus à une structuration cohérente du secteur, mais c'est le prix à payer afin d'éviter la fragmentation et l'écartèlement des missions des initiatives de MMAA, illustrés par le cas des marchés de quartier, par exemple entre sécurité alimentaire et agriculture écologique. Toutes ces difficultés rendent encore plus stratégique le recours au financement autonome, généré par la vente des produits. Pourtant, cette modalité de financement constitue également un défi de taille, notamment par la dépendance aux consommateurs qu'elle induit.

Les revenus marchands : à quel prix ?

- 47 Un financement exclusivement basé sur la vente des fruits et légumes frais se heurte à la concurrence du système conventionnel, qui lie production agro-industrielle et grande distribution. À côté de ce système, l'offre des MMAA semble trop onéreuse, relativement à ce que sont prêts à payer la plupart des consommateurs. Insistons sur le fait qu'il s'agit parfois de perceptions erronées des consommateurs, car les fruits et légumes frais des MMAA ne sont pas nécessairement plus chers que ceux de la grande distribution¹¹.
- 48 Mais le recours à l'offre des MMAA peut également apparaître comme peu pratique pour des consommateurs, notamment les ménages les plus pauvres. Ainsi, une étude empirique menée à Toronto s'est intéressée à la très faible participation de ménages de quartiers pauvres à des initiatives de MMAA : paniers d'aliments sains, cuisines collectives, jardins communautaires (Loopstra, Tarasuk, 2013). Parmi les raisons données par ces ménages pauvres pour expliquer leur non-participation, la raison financière est faiblement invoquée. Ce qui prévaut est plutôt le manque d'accessibilité (méconnaissance des initiatives ou situées trop loin de chez eux) et le fait que ces programmes sont perçus comme étant mal adaptés à ces familles, car ils ne tiennent pas compte de leurs contraintes horaires, de leurs intérêts ou de leurs besoins. Par exemple, à propos des jardins communautaires, plusieurs enquêtés rapportent leur peu d'envie de partager un espace commun pour jardiner ou cuisiner, d'être aux côtés de gens qu'ils ne connaissent pas ou n'apprécient pas. Pour le programme de boîtes d'aliments sains, des enquêtés témoignent du fait qu'ils n'aiment pas ne pas pouvoir choisir eux-mêmes les aliments qu'ils vont consommer. Enfin, un enquêté, à propos des boîtes d'aliments sains, déclare :

« Nous n'avons pas besoin de programmes et de conseils, nous avons besoin d'argent. Nous achetons nous-mêmes ce que nous considérons nécessaire. » (traduction libre) (idem).

- 49 Cette étude empirique illustre donc les travaux actuels sur les pratiques alimentaires, notamment le courant de « la théorie des pratiques » (Dubuisson-Quellier, Plessz, 2013), qui tendent à mettre en lumière que le prix n'est qu'une variable parmi d'autres, non nécessairement déterminante. Les pratiques de consommation sont aussi structurées par des temporalités, des routines et une naturalisation de certains principes : la consommation comme choix entre plusieurs items, l'abondance de l'offre, une offre semblable toute l'année. En prenant en considération ces éléments, on saisit mieux à quel point la MMAA remet en cause structurellement ces pratiques des consommateurs, par une offre aux caractéristiques différentes : saisonnalité et non-uniformité des produits, imprévisibilité relative des volumes produits, et même abandon d'une partie du choix des produits, dans le cas des abonnements aux paniers de l'agriculture soutenue par la communauté (ASC).
- 50 Nous venons de souligner que le prix n'est pas la seule variable qui permette de comprendre l'adoption ou non de nouvelles pratiques alimentaires. Mais l'intérêt porté par les initiatives de MMAA au prix des denrées alimentaires va bien au-delà de la seule valeur monétaire. Ce prix est aussi un enjeu politique, comme l'indiquent les discussions menées durant un groupe focus. À ce titre, à propos du *juste prix*, s'il est aisé de prendre comme repoussoir le prix tel qu'il est défini par le système conventionnel, sa fixation dans une mise en marché alternative n'est pas sans difficulté. Doit-on fixer un prix qui répercute les externalités négatives ou positives dans le cycle de production, de transport et de commercialisation du produit ? Ou un prix qui permet une accessibilité pour les consommateurs pauvres ? Ou un prix qui assure un revenu décent au producteur ?
- 51 L'évocation de ces priorités différentes permet d'ouvrir la boîte noire du prix des denrées alimentaires, afin d'en faire un outil de traçabilité. Ainsi, dans un de nos groupes focus, a été évoquée l'idée d'un étiquetage du prix, à la manière de l'étiquetage de la provenance, qui restitue la part des différents intermédiaires. C'est une piste intéressante afin de restituer le sens du prix fixé, qui a déjà été explorée par le passé dans le cadre du commerce équitable, afin d'éclairer la division (internationale) du travail et de sa rémunération (Gendron *et al.*, 2009), ou qui est actuellement expérimentée pour informer le consommateur du type de circuit (court, avec intermédiaire, long) qu'emprunte un produit¹². Ici, le prix pourrait à la fois être un élément d'analyse de la répartition de la part revenant à chaque maillon de la chaîne (entre le producteur, le transformateur et le distributeur) et de sa composition « sociale », et donc potentiellement un élément de comparaison et de choix pour le consommateur.
- 52 Une autre piste évoquée lors d'entrevues et de groupe-focus est l'adaptation de prix différenciés des fruits et légumes frais, selon les niveaux de revenu. Certaines initiatives fixent ainsi un « surcout » de solidarité pour les consommateurs qui en ont les moyens, afin de vendre à prix réduit des paniers à des consommateurs moins fortunés. Dans les cas observés, cette délimitation des populations ne suit pas de procédure formalisée ; nulle preuve de revenu n'est exigée et le mécanisme repose plutôt sur une démarche volontaire de la part des populations mieux nanties, qui acceptent ce surcout à dessein. L'enjeu de fixation du prix est alors d'intégrer de manière explicite et visible une part de don, subvertissant ainsi le processus classique de régulation marchand. Mais cette stratégie de segmentation des populations rencontre deux écueils. Le premier est que, dans certains quartiers plus pauvres, il n'y a pas assez de consommateurs mieux nantis

pour rendre viable le système. Le second est parfois de renforcer ce sentiment déjà évoqué à propos des marchés de quartier : n'être encore qu'un marché de niche, dédié par définition à une population privilégiée.

- 53 Les initiateurs de MMAA rencontrés souhaitent surtout pouvoir reconstruire un prix des fruits et légumes frais plus cohérent, plus solidaire et plus légitime. Pour certains, ceci implique que les consommateurs acceptent de payer éventuellement un coût plus important pour ces produits de meilleure qualité, afin d'approcher d'un *prix juste*. Quels seraient les critères de ce *juste prix* ? En premier lieu, il s'agit du *juste prix* de ce que produisent et distribuent les MMAA. Le système conventionnel de l'agroalimentaire a réussi à imposer une définition du prix qui ne prend pas en compte un certain nombre d'externalités négatives. On peut penser ici aux externalités environnementales (production de gaz à effet de serre), sanitaires (crises récurrentes de type ESB ou listériose) ou sociales (division internationale du travail reproduisant des injustices économiques, précarisation d'une partie importante des agriculteurs au Québec et ailleurs). La prise en compte du coût associé à ces externalités affleure par intermittence, que ce soit par la médiatisation de certaines crises, notamment sanitaires, ou la politisation d'enjeux, notamment environnementaux. L'un des défis des initiatives de MMAA est justement de rendre compte de la manière dont le prix de ce qu'ils produisent et distribuent réfute ce modèle d'externalisation des coûts et se fonde au contraire sur la prise en charge de ces enjeux.
- 54 En second lieu, il faut souligner que les prix pratiqués par le secteur conventionnel intègrent une panoplie de subventions qui sont invisibles, mais structurantes dans le fonctionnement de certaines filières. Pourtant, lorsque la perspective d'un financement public des initiatives de MMAA est balayée, tout se passe comme si l'agriculture conventionnelle était pensée, à l'inverse, comme autonome financièrement, évoluant dans un marché pur et parfait. Or, l'agriculture conventionnelle est très largement subventionnée au Québec, comme dans le reste de l'Amérique du Nord ou en Europe, avec des financements qui orientent également le type d'agriculture et de mise en marché promues¹³. On perçoit donc sans mal à quel point le déverrouillage économique passe pour la MMAA à la fois par leur propre développement, mais aussi par la remise en question de règles tacites, telles que la définition du *juste prix* ou encore l'usage des subventions publiques, sur lesquelles s'appuient actuellement la domination du système agroalimentaire conventionnel. Cette remise en question implique aussi de conclure par l'évocation des types de relations concrètes que les initiatives de MMAA peuvent entretenir avec le régime de l'agroalimentaire conventionnel.

Conclusion : à l'intersection de la niche radicale et du système conventionnel

- 55 Jusqu'ici, d'après les témoignages des acteurs rencontrés, tout se passe comme si la MMAA devait parfois une partie de son pouvoir d'attraction auprès des décideurs politiques, du grand public, voire d'une partie des producteurs agroalimentaires conventionnels, à son caractère limité et marginal. Tant qu'elle reste une activité d'appoint, inoffensive économiquement et redonnant symboliquement un souffle et un sens à l'agroalimentaire, la MMAA génère la sympathie et trouve des soutiens diffus. Mais, à mesure que ses initiatives se structureront, conquerront des parts de marché, redéfiniront radicalement des routines alimentaires, des mécanismes comme l'allocation

des subventions, l'accès à des espaces publics pour la vente ou la fixation du *juste prix*, elle risque nécessairement de générer des oppositions et des résistances toujours plus fortes. Nous l'avons indiqué précédemment : ces oppositions et résistances ne sont pas nécessairement conscientes et explicites. De plus, elles émanent autant du côté de la production que de la consommation. La dynamique alternative des initiatives de MMAA se heurte ainsi à l'inertie de pratiques alimentaires fortement enracinées : habitudes liées au lieu d'achat, à la définition du juste prix, à la variété du choix des produits tout au long de l'année, etc.

- 56 Comme nous l'avons souligné dans cet article, il est crucial de mieux analyser la manière dont cette niche de la MMAA, qui représente au Québec 4% du secteur de l'alimentation, s'articule au régime agroalimentaire conventionnel, ce 96% quasi-hégémonique. Comment faire, donc, pour passer de l'innovation à la transition du régime de l'agroalimentaire?
- 57 Plusieurs scénarios, qui impliquent des stratégies différentes, sont envisageables. Le premier est de faire croître cette demande alimentaire alternative. Ceci se fait à travers des campagnes d'éducation (par exemple dans les écoles), de sensibilisation des consommateurs, d'incitation, par exemple en accroissant l'accessibilité et l'attractivité des produits de ces circuits alternatifs. Les efforts déployés depuis plusieurs années au Québec autour des saines habitudes alimentaires, dans une approche préventive des problèmes de santé et de pauvreté, illustrent bien cette stratégie. Du point de vue de la perspective multi-niveaux, cela consiste à consolider la niche de la MMAA par un renforcement de règles cognitives et normatives portant sur la nourriture locale, équitable ou écologique. L'hypothèse sous-jacente est que l'offre alternative se développera, en réponse à la demande croissante du segment des consommateurs adhérant à ces valeurs.
- 58 Le second scénario implique au contraire d'augmenter d'abord cette offre alternative, d'en améliorer l'efficacité, la taille critique, le degré de complémentarité et d'organisation. Ceci peut passer par la mise en place de pôles logistiques alimentaires (*Food Hub*), comme dans d'autres régions en Amérique du Nord (Blay-Palmer *et al.*, 2013), afin de mutualiser et d'organiser les processus d'approvisionnement et de distribution des petits producteurs, pouvant alimenter ensuite les initiatives de MMAA. Il s'agit alors d'une stratégie d'alignement et de consolidation permettant d'améliorer la dimension régulatoire du système de règles de la MMAA, c'est-à-dire son fonctionnement concret, opérationnel.
- 59 Enfin, le troisième scénario consiste à transformer directement l'offre conventionnelle, en prenant appui sur certains de ses acteurs, règles et technologies. Cette stratégie procède d'une logique d'alliance afin d'assurer la « protection contre les pressions sélectives du régime ». Il faudrait ajouter qu'elle peut alors mener les initiatives de MMAA à participer à une transformation plus incrémentale du régime de l'agroalimentaire. À ce titre, les initiatives de la Fondation McConnell autour de la mise sur pied de systèmes alimentaires durables, par les chaînes de valeur régionales ou l'accompagnement des institutions vers un approvisionnement alimentaire durable, sont à mi-chemin entre ce scénario et le précédent puisqu'ils enrôlent des acteurs du système conventionnel, tout en prenant en compte leurs contraintes et ressources. Soulignons aussi une des pistes actuellement explorées afin de lutter contre les déserts alimentaires à Montréal, qui consiste à nouer des alliances avec certains acteurs du secteur conventionnel, pour profiter de structures existantes, plutôt que de les produire *ex nihilo*. Des formes de

collaboration avec les dépanneurs ont ainsi été envisagées depuis quelques années, pour développer une offre en fruits et légumes frais, fournie par des acteurs de la MMAA. Récemment, cette idée a été concrétisée par le projet *Une pomme avec ça. Projet Dépanneurs Santé*, appuyé par la Direction de santé publique de Montréal. Il est intéressant de souligner que cette initiative a connu un écho notable lors du forum *Je vois Montréal*, organisé par la communauté d'affaires de Montréal sous l'impulsion de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et de BMO Groupe financier. On retrouve donc ici des acteurs centraux du système conventionnel qui semblent donner crédit à une initiative pensée à la base par des réseaux alternatifs de l'alimentaire.

BIBLIOGRAPHIE

Audet, René (2014). The double hermeneutic of sustainability transitions, *Environmental Innovation and Societal Transitions*, vol. 11, p. 46-49.

Audet, René, Lefèvre, Sylvain et Mahdiah El-Jed (2014). *La démarche d'innovation des marchés de Montréal : vers une transition socio-écologique du système agroalimentaire*, Les cahiers de la CRSDD, collection recherche, no. 2014-01.

Audet, René, Lefèvre, Sylvain et Mahdiah El-Jed (2015). *La mise en marché alternative de l'alimentation à Montréal et la transition socio-écologique du système agroalimentaire*, Les cahiers de recherche OSE, no 01-2015.

Bertrand, Lise, Thérien, François, Goudreau, Sophie et Michel Fournier (2013). *Étude sur l'accent aux aliments santé à Montréal. Six ans après la première étude, mêmes disparités ?*, Agence de la santé et des services sociaux de Montréal, Direction de la santé publique, 48 p. Cf. http://publications.santemontreal.qc.ca/uploads/tx_asssmpublications/978-2-89673-308-8.pdf.

Blay-Palmer, Alison, Landman, Karen, Knezevic, Irena et Ryan Hayhurst (2013). Constructing resilient, transformative communities through sustainable "food hubs", *Local Environment*, vol. 18, n°5, pp. 521-528.

Chiffolleau, Yuna et Benoît Prevost (2012). Les circuits courts, des innovations sociales pour une alimentation durable dans les territoires, *Noréis*, vol. 3, n° 224, pp. 7-20.

Cloutier, Charlotte (2012). Les organismes à but non lucratif : Comment mieux gérer les relations avec les donateurs ?, *Gestion - revue internationale de gestion*, vol. 36, n°4, pp. 85-94.

Depelteau, Julie, Fortier, Francis et Guillaume Hébert (2013). *Les organismes communautaires au Québec. Financement et évolution des pratiques*, Rapport de recherche de l'IRIS, 39 p.

Direction de la Santé Publique (2006). « Les disparités dans l'accès à des aliments santé à Montréal. Une étude géomatique », Agence de la santé et des services sociaux de Montréal, septembre 2006. En ligne : [http://www.dsp.santemontreal.qc.ca/publications/publications_resume.html?tx_wfqbe_pi1\[uid\]=65](http://www.dsp.santemontreal.qc.ca/publications/publications_resume.html?tx_wfqbe_pi1[uid]=65)

Dubuisson-Quellier, Sophie et Marie Plessz (2013). La théorie des pratiques. Apports pour l'étude sociologique de la consommation, *Sociologie*, vol. 4, n°4, pp. 451-469.

Geels, Frank (2011). The multi-level perspective on sustainability transitions: Responses to seven criticisms, *Environmental Innovation and Societal Transitions*, vol 1, n°1, pp. 24-40.

Geels, Frank et Jan Schot (2010). Part I. The Dynamics of Transitions. À Socio-Technical Perspective, dans John Grin, Jan Rotmans et Johan Schot (sous la direction de), *Transitions to Sustainable development. New Directions in the Study of Long Term Transformative Change*, NewYork/Londres, Routledge, pp. 9-101.

Gendron, Corinne, Bisailon, Véronique et Arthuro Palma Torres (2009). *Quel commerce équitable pour demain? Pour une nouvelle gouvernance des échanges*, Montréal, Écosociété, 272 pages.

Giddens Anthony (1987). *La constitution de la société*, Paris, Presses universitaires de France, 474 pages.

Grin, John, Rotmans, Jan et Johan Schot (sous la direction de) (2010). *Transitions to Sustainable development. New Directions in the Study of Long Term Transformative Change*, NewYork/Londres, Routledge, 397 pages.

Higgins, Vaughan, Dibden, Jacqui et Chris Cocklin (2008). Building alternative agri-food networks: Certification, embeddedness and agrienvironmental governance, *Journal of Rural Studies*, vol. 24, n°1, pp. 15-27.

Le Bulletin des agriculteurs (2001). « Loi 184 sur la protection des activités agricoles : l'UPA et la FQM réclament le respect de leurs consensus ». En ligne : <http://www.lebulletin.com/actualites/loi-184-sur-la-protection-des-activites-agricoles-lupa-et-la-fqm-rclament-le-respect-de-leurs-consensus-15193>

Lefèvre, Sylvain, Audet, René et Mahdiah El-Jed (2016). La recherche-action comme appui à la transformation sociale : l'étude des marchés de quartier à Montréal, dans Juan-Luis Klein, Annie Camus, Christian Jetté, Christine Champagne et Matthieu Roy, *La transformation sociale par l'innovation sociale*, Presses de l'Université du Québec, Collection Innovation sociale, pp. 159-172.

Loopstra, Rachel et Valerie Tarasuk (2013). Perspectives on Community Gardens, Community Kitchens and the Good Food Box Program in a Community-based Sample of Low-income Families, *Canadian Journal of Public Health*, vol. 104, n°1, pp. e55-e59.

Lutz, Juliana et Judith Schachinger (2013). Do Local Food Networks Foster Socio-Ecological Transitions towards Food Sovereignty? Learning from Real Place Experiences, *Sustainability*, vol. 5, n°11, pp. 4778-4796.

MAPAQ (2015). *Bottin statistique de l'alimentation*. En ligne : http://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Bottin_Statistique2015.pdf

Québec (2013). « Le gouvernement du Québec dévoile la Politique de souveraineté alimentaire », Communiqué, 16 mai 2013. En ligne : <https://www.premier-ministre.gouv.qc.ca/actualites/communiqués/details.asp?idCommunique=1342>

Seyfang, Gill (2006). Ecological citizenship and sustainable consumption: Examining local organic food networks, *Journal of Rural Studies*, vol. 22, n°4, pp. 383-395.

Watts, Michael et David Goodman (1997). Agrarian questions. Global appetite, local metabolism: nature, culture, and industry in fin-de-siècle agro-food systems, dans David Goodman et Michael Watts (sous la direction de), *Globalising food. Agrarian questions and global restructuring*, NewYork/Londres, Routledge, pp. 1-32.

NOTES

1. Une première séquence de recherche sur les marchés de quartier à Montréal a été constituée de : (1) dix entrevues (cinq avec des gestionnaires de marchés de quartier et cinq avec leurs partenaires de la Direction de la Santé Publique, du Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, de la Conférence Régionale des Élus de Montréal, d'une corporation de développement économique communautaire et enfin d'une fondation), (2) deux groupes focus regroupant les acteurs rencontrés en entrevue et trois groupes focus au sein des marchés de quartier participant à la recherche partenariale, faisant dialoguer gestionnaires, bénévoles, administrateurs, clients et producteurs.

Une seconde séquence de recherche a porté plus largement sur les initiatives de mise en marché alternative de l'alimentaire à Montréal. Cette séquence a été nourrie par (1) cinq entrevues avec des acteurs de différentes initiatives (programme d'agriculture soutenue par la communauté, épicerie solidaire et dépannage alimentaire, coopérative alimentaire, producteur en agriculture urbaine) et (2) par trois groupes focus, regroupant à chaque fois entre huit à dix participants, acteurs des marchés de quartier ou d'autres initiatives de mise en marché alternative de l'alimentaire. Ces groupes focus ont porté successivement sur trois difficultés identifiées lors de la première séquence de recherche : la question du modèle économique, celle de la dynamique d'approvisionnement et enfin celle du recours à la politisation de l'enjeu alimentaire.

Pour un retour réflexif sur ce processus de recherche-action, cf. Lefèvre *et al.*, 2016.

2. Nous ne nous intéressons donc ici qu'à une série de marchés de quartier créés récemment. D'autres organismes, regroupés sous l'égide de la Corporation des marchés publics de Montréal, existent depuis des décennies, à l'image du Marché Jean Talon (créé en 1933) ou du Marché de quartier Mont-Royal (1983).

3. On désigne ici des zones où les habitants n'ont pas accès à un commerce vendant des fruits et légumes frais à moins de 500 mètres. Ceux-ci ne sont pas nécessairement des quartiers défavorisés ; au contraire, on trouve à Montréal des quartiers défavorisés parfois très bien pourvus en petits vendeurs de fruits et légumes frais et à l'inverse des quartiers avec une population à fort pouvoir d'achat, mais mal desservie. Par contre, quand un quartier possède les caractéristiques du « désert alimentaire » et des attributs socio-économiques défavorables, ses habitants cumulent les difficultés. Ainsi, à Montréal, 135 000 personnes vivant sous le seuil de faible revenu résident dans des déserts alimentaires. (Bertrand *et al.*, 2013, p.3)

4. CRÉ de Montréal, *Nourrir Montréal*. En ligne : <http://credemontreal.qc.ca/a-propos-de-la-cre/comites/nourrir-montreal/> (page consultée le 5 septembre 2013).

5. Pour une analyse des autres tensions structurantes des marchés de quartier, cf. Audet *et al.*, 2014.

6. Ce terme est convenu entre les participants à la recherche pour désigner les modes de production plus respectueux de l'environnement, comme l'agriculture biologique, mais ne se limitant pas à celle-ci. De manière générale, elle renvoie à la production agricole limitant les intrants de synthèse et la consommation énergétique, promouvant la biodiversité, la santé et le bien-être animal.

7. Le lexique de l'entrepreneuriat social est fréquemment mobilisé dans les entrevues, davantage qu'« entrepreneuriat collectif » ou « économie sociale et solidaire », qui auraient pu être mobilisés tout aussi légitimement, au vu du fonctionnement de ces organismes. On ne peut que formuler des hypothèses sur cette modalité d'identification. Peut-être est-ce par mimétisme avec le vocable utilisé par la plupart des bailleurs de fonds, notamment les fondations, qui constituent

les interlocuteurs de ces groupes ? Peut-être est-ce par commodité, puisque l'emphase mise sur la finalité, en utilisant « *entreprenariat social* », est moins exigeante que celle mise sur la formalisation d'une gouvernance collective, qu'implique l'usage des deux autres dénominations.

8. Pour les très petites exploitations agricoles, la journée passée sur le marché est une journée de travail perdue au champ ; cette présence est donc rapidement vécue comme une perte d'argent si elle n'est pas compensée par un volume de ventes substantiel.

9. Le programme vise à « structurer les marchés d'alimentation régionaux autour des valeurs de durabilité, d'inclusion et de santé (...). Nous définissons les chaînes de valeur régionales durables comme l'ensemble des rapports entre producteurs, transformateurs, distributeurs, fournisseurs de services alimentaires, détaillants et autres acteurs requis pour offrir à vaste échelle sur les marchés régionaux des aliments sains produits de façon durable. La création de ces chaînes de valeur ne va pas de soi : il faut verser aux producteurs une juste compensation; produire, transformer et transporter les aliments selon des méthodes durables; et offrir un produit final qui soit abordable et accessible au grand nombre. » (<http://www.mcconnellfoundation.ca/fr/programs/sustainable-food-systems/regional-value-chain-program>, page consultée le 12 mai 2015).

10. Ce programme vise à accompagner l'adoption de pratiques d'approvisionnement alimentaire durable par des institutions, telles que des hôpitaux, des CSSS, des écoles ou des universités.

11. Équiterre, Université Laval, Option Consommateur, 2013. *Mangez frais, mangez près: Regards croisés sur les circuits courts et les saines habitudes de vie au Québec*. En ligne : <http://equiterre.org/publication/mangez-frais-mangez-pres>

12. Cette initiative est menée en France par une équipe de l'INRA (Institut national de recherche agronomique) sur des marchés locaux. Un système d'étiquetage en couleurs sur les étals distingue la provenance des produits : en vente directe (étiquette verte), en circuit court avec intermédiaire (orange), et ceux issus des circuits longs (violet). Le but de l'opération est pédagogique, afin de sensibiliser les consommateurs au rôle des agriculteurs locaux, mais également à la saisonnalité des produits et au processus de formation des prix.

13. On pense au Québec au programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA), notamment dans le secteur de l'industrie de production porcine.

RÉSUMÉS

La mise en marché alternative de l'alimentation (MMAA) vise à favoriser l'accès de proximité à une saine alimentation via la mise en réseau des producteurs et des consommateurs au sein de circuits courts, tout en poursuivant des objectifs de développement social et communautaire, de convivialité et de sécurité alimentaire dans les quartiers. Cet article, issu d'un processus de recherche action mené avec des initiatives de MMAA, s'interroge sur les stratégies que ces initiatives peuvent privilégier afin de contribuer à une transition du système agroalimentaire vers un état plus soutenable. L'approche des *sustainability transitions* est mobilisée afin d'appréhender les défis auxquels fait face la MMAA à cet égard. Deux défis sont analysés en détail : celui de la fragmentation de la « niche » de la MMAA, et celui du verrouillage économique du « régime sociotechnique de l'agroalimentaire ». L'article conclut en définissant trois stratégies possibles pour permettre aux initiatives de MMAA de faire face à ces défis.

The alternative marketing of food (MMAA) aims at promoting proximity access to sane alimentation via the networking of producers and consumers in short food chains, and at strengthening social and community development, conviviality and food security in neighborhoods. This paper, based on an action-research process led with MMAA initiatives, questions the strategies fostered by these initiatives to contribute to the sustainability transition of the agrifood system. The sustainability transitions approach is used to look at the challenges faced by MMAA initiative in this respect. Two challenges are analyzed: the problem of fragmentation of the MMAA “niche”, and the problem of the economic lock-in of the “sociotechnical agrifood regime”. The paper concludes by drawing three possible strategies to help MMAA initiatives facing these challenges.

INDEX

Keywords : economic lock-in, food security, Montreal, pocket market, transition

Mots-clés : marché de quartier, Montréal, sécurité alimentaire, transition, verrouillage économique

AUTEURS

SYLVAIN LEFÈVRE

Professeur au département de stratégie, responsabilité sociale et environnementale. École des sciences de la gestion, Université du Québec à Montréal lefevre.sylvain@uqam.ca

RENÉ AUDET

Professeur au département de stratégie, responsabilité sociale et environnementale. École des sciences de la gestion, Université du Québec à Montréal audet.rene@uqam.ca