



Bulletin de veille bibliographique n°1

Octobre-Novembre 2018



<http://agriculture-et-territoires.fsaa.ulaval.ca/>

Rédaction

Stevens Azima & Patrick Mundler

Source : Trant, L., Brekken, C. A., Lev, L., & Gwin, L. (2018). Implications of the 2016 Oregon Minimum Wage Increase for Direct Market Farmers, Farmworkers, and Communities. *Sustainability*. <http://www.mdpi.com/2071-1050/10/2/370/htm>

Mots clés :

Vente directe; salaire minimum

Méthode :

Monographie
Revue de littérature ou méta-analyse

Enquêtes qualitatives

- étude de cas

- étude multi-cas

Enquêtes quantitatives

Cette revue de presse vous est offerte avec le soutien du Partenariat canadien pour l'agriculture.

PARTENARIAT
CANADIEN pour
l'AGRICULTURE

Canada Québec

Les stratégies des fermes en vente directe face à une hausse du salaire minimum

Pour s'ajuster à une hausse du salaire minimum, les agriculteurs et les agricultrices en vente directe pourraient adopter des stratégies diverses, encore non documentées, liées à des spécificités du secteur agricole et de leurs circuits de commercialisation. C'est ce que montre cet article à partir du cas de la *Willamette Valley* en Oregon.

En 2016, en Oregon, le secteur agricole a été concerné par une hausse du salaire minimum. D'après les auteurs de cette recherche, l'opinion des agriculteurs et agricultrices en vente directe sur ce sujet est variable. Ce sont surtout les fermes de plus petite taille qui se montrent neutres. Les stratégies d'ajustement envisagées par les exploitants et les exploitantes impliquent des changements dans leur politique de recrutement, les compensations offertes aux personnes salariées, un meilleur contrôle des coûts de production et des changements de canaux de commercialisation.

Différents salaires minimaux existent aux États-Unis, l'un au niveau fédéral (par défaut) et d'autres plus élevés dans certains États ou d'autres sous-paliers. L'agriculture dans de nombreux États est exemptée des salaires minimaux autres que celui du fédéral, c'était le cas en Oregon jusqu'à l'adoption en 2016 d'un plan septennal de hausse du salaire minimum. Cet État est connu pour le dynamisme de son agriculture de proximité, avec plus de 5000 fermes en circuits courts.

L'absence d'études sur l'impact du salaire minimum en circuits courts alimentaires

Il existe une controverse sur l'impact du salaire minimum sur l'emploi. Diverses synthèses empiriques semblent montrer qu'une hausse des salaires n'entraîne aucune baisse nette de l'emploi agrégé. Toutefois, les auteurs soulignent que les employeurs réagissent quand même aux hausses du salaire minimum par deux principales stratégies : réduire les coûts du travail ou ceux d'autres facteurs; améliorer la qualité pour augmenter les prix. Dans la restauration et l'hôtellerie, la réduction des coûts du travail semble être la principale stratégie. Mais peu d'études se sont intéressées au cas de l'agriculture et aucune au cas de la commercialisation alimentaire en vente directe. Or ces secteurs ont des spécificités qui font que les impacts pourraient ne pas être les mêmes que dans le secteur des services.

Pour comprendre les stratégies des fermes en circuits courts, les auteurs ont conduit 18 entrevues semi-dirigées avec des agriculteurs et des agricultrices en vente directe. Offrant des produits diversifiés, principalement végétaux, les fermes ayant participé ont été classées *ex post*, sur la base du nombre de personnes salariées externes, en petites (0-5), moyennes (6-19) et grandes fermes (plus de 20).

Les résultats

L'enquête révèle une attitude négative envers l'augmentation de salaire minimum plus fréquente dans les fermes moyennes et grandes. Les résultats concernant les ajustements sont organisés autour de quatre grandes catégories de stratégies.



Bulletin de veille bibliographique n°1

Octobre-Novembre 2018



<http://agriculture-et-territoires.fsaa.ulaval.ca/>

Rédaction

Stevens Azima & Patrick Mundler

Source : Trant, L., Brekken, C. A., Lev, L., & Gwin, L. (2018). Implications of the 2016 Oregon Minimum Wage Increase for Direct Market Farmers, Farmworkers, and Communities. *Sustainability*. <http://www.mdpi.com/2071-1050/10/2/370/htm>

Mots clés :

Vente directe; salaire minimum

Méthode :

Monographie
Revue de littérature ou méta-analyse

Enquêtes qualitatives

- étude de cas

- étude multi-cas

Enquêtes quantitatives

Cette revue de presse vous est offerte avec le soutien du Partenariat canadien pour l'agriculture.

PARTENARIAT
CANADIEN pour
l'AGRICULTURE

Canada Québec

Les stratégies des fermes en vente directe face à une hausse du salaire minimum (suite)

1. Recrutement et compensation des travailleurs et travailleuses

Cette stratégie peut inclure le remplacement du travail salarié par du travail familial, et de postes permanents par des postes contractuels. Par ailleurs, les travailleuses et les travailleurs les moins qualifiés seront payés plus cher alors que le salaire ou les compensations des plus qualifiés ne s'ajusteront pas à la hausse. Ce phénomène de « compression salariale » désinciterait nombre de fermes à engager les jeunes moins qualifiés.

2. Management du travail

Il s'agit ici de contrôler les coûts de production, notamment en réduisant le nombre d'heures de travail. Cette stratégie implique de réduire la diversité agrobiologique, de rationaliser l'utilisation de l'eau, d'intensifier la mécanisation (surtout pour les moyennes fermes), d'accélérer les investissements. Selon les agriculteurs rencontrés, les choix à faire en matière de diversité des produits et de mécanisation entreraient toutefois en contradiction avec leurs valeurs (environnement, santé). Un arbitrage sera fait entre les avantages de ces options et leurs inconvénients. Le modèle de l'agriculture soutenue par la communauté (ASC) est remis en question, car il exigerait plus de diversité avec un risque accru de surproduction.

3. Choix des circuits de commercialisation

Plusieurs agriculteurs envisagent de réduire le nombre de leurs canaux de commercialisation. Ainsi certaines fermes pourraient se retirer des marchés fermiers (vus comme moins rentables), d'autres évoquent les ASC (du fait de la diversité de produits attendue, très consommatrice de travail, et des difficultés rencontrées pour fidéliser la clientèle). Les circuits longs, moins rémunérateurs, sont aussi visés.

4. Prix et qualité

La possibilité d'augmenter les prix par la qualité n'est pas reconnue par toutes les personnes rencontrées. Même dans les rares cas où la ferme décide de ses prix (*price maker*), le caractère incertain du consentement à payer des consommateurs et consommatrices reste un frein.

Les enseignements

Le sujet d'un accroissement du salaire minimum est d'actualité au Québec. Tout en reconnaissant les limites de leur travail, les auteurs de cette recherche exploratoire située dans un État américain estiment que l'attitude des fermes en circuits courts face à une hausse du salaire minimum est liée à la taille de l'exploitation (mesurée par le nombre de personnes salariées) et aux stratégies d'ajustement qu'ils envisagent. Ils estiment également qu'un lien fort existerait entre le fait de se considérer comme indépendant dans la fixation de ses prix de vente (*price maker*) et l'attitude négative (positive ou neutre) par rapport à cette augmentation. Ils jettent enfin un éclairage intéressant sur la diversité des stratégies d'adaptation des fermes en réaction à un changement dans l'environnement économique.