



Elaboration d'un référentiel technico-économique dans le domaine des circuits courts de commercialisation

Partie 1

Cadre d'analyse, méthodologie et synthèse des résultats Légumes et Produits laitiers en circuits courts

Octobre 2011





Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du Territoire

Direction Générale des Politiques agricoles, agroalimentaires et des territoires

3 rue Barbet de Jouy

75349 PARIS 07 SP

Partie 1

Cadre d'analyse, méthodologie et synthèse des résultats

Légumes et Produits laitiers en circuits courts

Octobre 2011

Responsables scientifiques

Danièle CAPT, Professeur AgroSup Dijon (UMR CESAER Dijon)

Yuna CHIFFOLEAU, chargée de recherche INRA (UMR Innovation Montpellier)

Ce rapport a été rédigé par :

Danièle CAPT, Professeur AgroSup Dijon (UMR CESAER Dijon)

Yuna CHIFFOLEAU, chargée de recherche INRA (UMR Innovation Montpellier)

Agnès GAUCHE, ingénieur d'études INRA (UMR Innovation Montpellier)

Chercheurs associés

André LESEIGNEUR, ingénieur de recherche AgroSup Dijon (UMR CESAER Dijon)

Jean-Marc TOUZARD, chargé de recherche INRA (UMR Innovation Montpellier)

Guillaume GERVREAU, ingénieur d'études INRA (UMR CESAER Dijon)

Avec une participation de :

Jean-Baptiste TRAVERSAC, ingénieur INRA (UMR SAD-APT Paris)

Le présent document constitue le rapport final d'une étude financée par le ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche sur le programme 215 sous action 22 (n° étude : 09.10). Son contenu n'engage que la responsabilité de ses auteurs.



INTRODUCTION

Les circuits courts de commercialisation dans le domaine de l'alimentation humaine ont été largement médiatisés au cours de la dernière décennie dans les pays industrialisés, en particulier en France. Ils sont également l'objet d'une attention particulière des pouvoirs publics (Etat et services déconcentrés), comme des collectivités territoriales - aux différents échelons : région, département, communauté de communes, agglomération... - et des territoires de projet (Pays, PNR...). L'idée prévaut que les circuits courts concerneraient potentiellement de plus en plus de producteurs et de consommateurs et que les formes de commercialisation se sont diversifiées, traduisant une transformation profonde et durable des modes de production et de consommation.

Pourtant, la création d'une activité en circuits courts repose sur un ensemble de conditions qui ne sont pas aisées à réunir. Un groupe de travail composé des représentants de l'ensemble des acteurs organisés concernés a été réuni début 2009 par le Ministère chargé de l'agriculture pour dresser un état des lieux à ce sujet. A l'issue de ce travail qui a mis l'accent sur les freins au développement de cette activité, un Plan d'action a été formalisé par le Ministère pour favoriser le développement des circuits courts. L'une des mesures proposées dans ce plan part du constat de la méconnaissance des conditions dans lesquelles ces exploitations sont viables économiquement et du besoin de produire des connaissances sur ce sujet. Cette mesure porte ainsi sur la réalisation d'une étude ayant pour objet¹ :

- « d'élaborer un cadre d'analyse et une méthodologie pour produire des références technico-économiques afin de servir de cadre de référence pour les investigations ultérieures,
- de produire des références sur un échantillon de produits, de régions et d'exploitations,
- en vue de déboucher sur la conception d'un dispositif de création de données pour les travaux de recherche, l'action professionnelle (OPA) et l'intervention publique ».

Cette étude a été commanditée par le MAAPRAT (DGPAAT) à l'INRA et à AgroSup Dijon et débouche sur un **rapport final en trois parties**. Cette **première partie** présente l'ensemble des travaux menés. La première section part du contexte dans lequel s'est inscrite l'étude, précise le questionnement initial du MAAPRAT et sa traduction en un questionnement traitable au regard des moyens impartis, de l'organisation du partenariat avec les organisations professionnelles et services déconcentrés de l'Etat pour la conduite de l'étude en régions, ainsi que du délai fixé. La deuxième section expose le cadre d'analyse, les hypothèses de travail et le protocole d'investigations communs aux deux groupes de produits retenus, légumes et produits laitiers (à base de lait de vache). La troisième et la quatrième section présentent respectivement la diversité des résultats liés à l'étude et une synthèse des résultats obtenus sur les deux groupes de produits, puis les conclusions et questions à approfondir dont les acteurs des politiques publiques, sectorielles et territoriales peuvent s'emparer.

La **deuxième et la troisième partie de l'étude** font l'objet de deux rapports séparés consacrés chacun aux deux groupes de produits étudiés dans le cadre de cette étude.

¹ Selon les termes de la convention entre le MAAPRAT, l'INRA et AgroSupDijon pour cette étude

SOMMAIRE

INTRODUCTION	3
SECTION 1 - CONTEXTE DE L'ETUDE, QUESTIONNEMENT ET ORGANISATION	7
1.1 CONTEXTE DE L'ETUDE	7
1.1.1 <i>Les circuits courts : un thème porteur et fédérateur, un potentiel à mieux cerner</i>	7
1.1.2 <i>Du plan à l'action : Améliorer la connaissance statistique sur les circuits courts</i>	8
1.2 DE LA COMMANDE INITIALE A LA QUESTION TRAITEE	8
1.2.1 <i>La commande initiale</i>	8
1.2.2 <i>Délimitation de l'objet et du champ de l'étude</i>	9
1.2.3 <i>Objectifs de l'étude et résultats attendus</i>	9
1.2.4 <i>Partenariat pour la conduite de l'étude et dispositif de suivi prévu</i>	10
SECTION 2 – CADRE D'ANALYSE ET METHODOLOGIE	10
2.1. DE LA « VIABILITE » A LA DURABILITE DES CIRCUITS COURTS DANS SES 3 DIMENSIONS	11
2.1.1 <i>Dimension économique</i>	11
2.1.2 <i>Dimension sociale</i>	11
2.1.3 <i>Dimension environnementale</i>	12
2.2. METHODOLOGIE RETENUE : RESULTAT D'UN ARBITRAGE ENTRE QUALITE DES DONNEES ET COUT DU DISPOSITIF	13
2.2.1 <i>Le choix de régions contrastées</i>	13
2.2.2 <i>La réalisation d'un premier questionnaire pour cerner les stratégies</i>	13
2.2.3 <i>La constitution d'un échantillon pour chaque groupe de produits</i>	13
2.2.4 <i>Les indicateurs retenus dans le questionnaire approfondi</i>	14
SECTION 3 – DIVERSITE DES RESULTATS	14
3.1. ETAT DES LIEUX DES DISPOSITIFS ET OUTILS DE PRODUCTION DE REFERENCES EN CIRCUITS COURTS	15
3.1.1 <i>Schéma des procédures stratégiques et fonctionnelles de la création de références</i>	15
Phase opérationnelle I : logiques de sélection des exploitations	16
Phase opérationnelle III : les indicateurs	16
Phase opérationnelle IV : la diffusion	16
3.1.2 <i>Principaux enseignements</i>	16
3.2. INTEGRATION DES « CIRCUITS COURTS » DANS LE QUESTIONNAIRE RA 2010	17
3.3. CONTRIBUTION A LA CONSTRUCTION ET AU LANCEMENT DU PROJET CASDAR « REFERENCES CIRCUITS COURTS »	17
3.4. DEUX RAPPORTS SPECIFIQUES, SYNTHESE ET CONCLUSIONS	17

SECTION 4 – SYNTHÈSE ET CONCLUSIONS _____ 18

4.1. SYNTHÈSE DES RESULTATS A CARACTERE METHODOLOGIQUE POUR LA CONCEPTION D'UN DISPOSITIF HARMONISE DE CREATION DE DONNEES SUR LES PERFORMANCES DES EXPLOITATIONS EN CIRCUITS COURTS ____ 18

4.1.1 Objectifs et choix méthodologiques à la base du dispositif _____	18
4.1.2 Des choix méthodologiques à la construction des indicateurs _____	20
Caractérisation de l'exploitation et de(s) l'exploitant(s) _____	20
Approche partielle et approche globale des performances _____	20
Des priorités à définir dans le recueil des données et la construction des indicateurs compte tenu des caractéristiques du dispositif _____	20
4.1.3 Indicateurs de performance _____	21
Quelques considérations générales préalables sur l'accessibilité des données _____	21
Première étape : Approche de la quantité produite, du prix des produits, du chiffre d'affaires ou/et du montant des produits _____	22
Seconde étape : l'approche des charges, de leur regroupement et de leur affectation à l'activité en circuits courts _____	22
Troisième étape : l'approche des performances économiques de l'activité en circuits courts et de l'exploitation dans son ensemble _____	26

4.2. SYNTHÈSE DES RESULTATS SUR LES DEUX GROUPES DE PRODUITS _____ 28

4.2.1 Des indices partiels sur l'importance et le développement des circuits courts _____	28
Dynamique des productions en circuits courts étudiées au plan national _____	29
4.2.2 Choix des trois régions étudiées _____	30
Produits laitiers : Bourgogne, Nord-Pas de Calais, zone Massif Central _____	30
Légumes : Bourgogne, Bretagne, Languedoc-Roussillon _____	30
4.2.3 Diversité des exploitations bovines laitières et approche des performances _____	31
Caractéristiques générales des exploitations bovines laitières en circuits courts _____	31
Diversité de structures et d'orientations stratégiques _____	32
Approche des performances _____	33
4.2.4 Diversité des exploitations maraîchères et approche des performances _____	36
Des fruits et légumes au maraîchage _____	36
Synthèse de la diversité analysée à travers le deuxième questionnaire (72 exploitations enquêtées) _____	36
Approche des performances _____	38
Confrontation des résultats avec le point de vue des experts et des producteurs _____	41

4.3. LIMITES DE L'ETUDE ET CONCLUSIONS _____ 42

Limites de l'étude _____	42
Résultats transversaux aux deux groupes de produits et questions de recherche à approfondir _____	43
Dimension économique de l'exploitation _____	44
Valorisation des produits et coûts _____	45
Antériorité de l'exploitation et/ou de la commercialisation en circuits courts _____	45
Formes d'organisation du travail, rôle et statut des personnes _____	46
Formation et itinéraires des exploitants et exploitantes _____	47
Insertion dans des formes d'organisation collective et dans des réseaux _____	48
Management des entreprises et des organisations _____	49
Gestion et contrôle _____	49
Contexte territorial _____	50

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES _____ 52

SECTION 1 - CONTEXTE DE L'ETUDE, QUESTIONNEMENT ET ORGANISATION

1.1 CONTEXTE DE L'ETUDE

1.1.1 Les circuits courts : un thème porteur et fédérateur, un potentiel à mieux cerner

La multiplication des formes de vente rapprochant producteurs et consommateurs dans la période récente, au delà des formes traditionnelles de vente directe (vente à la ferme, marchés), a motivé le Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, au deuxième semestre 2009, à mandater le CGAER pour réaliser, à partir d'enquêtes auprès d'acteurs concernés, un premier diagnostic de la situation. Le rapport d'étude a confirmé le potentiel des « circuits courts » tout en montrant la diversité des pratiques et représentations associées et en insistant sur le manque évident de données quantitatives. Pour aller plus loin et se saisir d'un possible levier d'action pour le renforcement du secteur agricole, le Ministre Michel Barnier et son Cabinet ont réuni un groupe de travail en janvier 2009, représentant la diversité des acteurs concernés, en vue de permettre une meilleure visibilité du phénomène, d'aboutir à une définition partagée mais aussi à un plan d'action pour faciliter le développement de ces systèmes. Le groupe s'est réuni à trois reprises, avec un taux de participation très important, témoignant de l'intérêt des membres pour cet objet.

Sur la base du travail du groupe, Michel Barnier a annoncé, le 14 avril, lors d'un déplacement à Vanves (Hauts de Seine), à la rencontre d'agriculteurs et de consommateurs engagés dans le cadre des Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne (AMAP, une des formes de circuits courts) :

- une définition des circuits courts comme formes de vente de produits agricoles et alimentaires mobilisant au plus un intermédiaire entre producteur et consommateur ;
- un plan d'actions pour favoriser le développement des circuits courts des produits agricoles comprenant 14 mesures concrètes déclinées en 4 axes :
 - o améliorer les connaissances sur les circuits courts et les diffuser,
 - o adapter la formation des agriculteurs de la production à la vente,
 - o favoriser l'installation d'agriculteurs en circuits courts,
 - o mieux organiser les circuits courts².

La reconnaissance par le Ministère de ces formes de vente correspond donc aussi à la mise en lumière d'un besoin important de produire des données sur ces circuits, ce qui a motivé le lancement de cette étude mais aussi la volonté d'améliorer la statistique agricole à travers le RA 2010. A noter que parallèlement, le Réseau rural français, mis en place depuis fin 2008, a eu pour mission, à travers son groupe national « Agriculture et alimentation », de capitaliser les initiatives territoriales autour du développement des circuits courts, ce qui a contribué également à améliorer les connaissances sur ces circuits³.

² <http://agriculture.gouv.fr/sections/presse/communiqués/developper-circuits>

³ http://www.reseaurural.fr/agriculture_et_alimentation

1.1.2 Du plan à l'action : Améliorer la connaissance statistique sur les circuits courts

La statistique agricole constitue une base de travail essentielle pour appréhender les caractéristiques des exploitations assurant à la fois la production, la transformation et la commercialisation en circuits courts de produits alimentaires. Elle permet aussi aux acteurs concernés de réaliser des diagnostics et de mieux identifier les leviers des actions en vue de favoriser l'évolution de l'offre de produits aux attentes des consommateurs au niveau local. Dans le cadre du groupe Barnier, l'accent a été mis sur les carences des sources d'information dans ce domaine – Recensements agricoles (RA) et enquêtes de structure, RICA - et sur l'importance d'une meilleure prise en compte des caractéristiques de ces exploitations dans les enquêtes statistiques (cf. contribution de la recherche).

En effet, dans les recensements agricoles successifs (1979, 1988, 2000) et les enquêtes de structure réalisées entre deux recensements, les seules questions posées aux exploitant(e)s portaient sur le fait (1) de vendre ou non des produits de l'exploitation, transformés ou non, directement au consommateur (2) de transformer ou non des produits de la ferme pour la vente. Le recueil de données s'est même avéré au dernier RA (2000) en retrait par rapport au RA précédent (1988) puisqu'il n'était plus demandé quels produits sont commercialisés en vente directe (cf. annexe 1, 1^{er} rapport intermédiaire), à l'exception toutefois du vin, des fruits et des légumes, groupes de produits pour lesquels une enquête de structures spécifique a amélioré le recueil de données sur le sujet, même si ce recueil reste très limité par rapport aux circuits courts. Ainsi, on ne dispose jusqu'à présent d'aucune information sur l'importance de l'activité de vente directe dans les exploitations. En outre, l'évolution des préoccupations a conduit à faire évoluer le questionnement en passant de la notion de vente directe à celle de circuits courts, rendant nécessaire de repérer la diversité des modes de commercialisation des produits via un intermédiaire au plus.

Quant au Réseau d'Information Comptable Agricole (RICA), il a été conçu pour représenter les grands systèmes de production agricole à l'échelle européenne (selon la classification communautaire OTEX-CDEXE) et ne prend pas en compte comme critère d'échantillonnage le fait de transformer ou/et vendre des produits en circuits courts.

Tenant compte des propositions d'amélioration de l'appareil statistique, la DGPAAT a fait part – suite au comité de suivi sur les circuits courts de commercialisation du 4 juin 2009 - d'échanges internes avec le service statistique du Ministère (SSP) des évolutions envisagées du questionnaire RA2010 alors en cours d'élaboration (comité du label prévu en juin) et de la fiche RICA. Les membres du comité de suivi ont alors été sollicités pour apporter une contribution aux propositions d'évolution du questionnaire RA 2010 et de la fiche RICA.

1.2 DE LA COMMANDE INITIALE A LA QUESTION TRAITÉE

1.2.1 La commande initiale

Dans le prolongement d'une contribution demandée aux chercheurs - dans le cadre du Groupe Barnier - sur la question de la production de références pour les exploitations commercialisant des produits alimentaires en circuits courts, le Bureau de l'organisation économique de la DGPAAT (MAAP) a souhaité confier à l'INRA et à AgroSupDijon une étude sur l'élaboration d'un référentiel technico-économique dans le domaine des circuits courts de commercialisation. L'objectif initial formulé était de « *permettre de mettre à disposition des opérateurs des référentiels technico-économiques permettant d'évaluer la viabilité d'une exploitation souhaitant mettre en place cette activité* ». Pour cela, deux volets étaient prévus :

- « *réaliser un état de lieux des pratiques existantes en matière de circuits courts (typologie des exploitations agricoles développant ce type d'activité...*
- *définir, pour chaque typologie d'exploitation, un référentiel technico-économique précis. Ce référentiel doit prévoir un ensemble de critères objectifs et de seuils permettant d'évaluer la viabilité d'un projet « circuit court » dans une exploitation agricole. Ce référentiel devra être testé auprès d'un échantillon représentatif d'exploitations agricoles et d'organismes partenaires* ».

1.2.2 Délimitation de l'objet et du champ de l'étude

Concernant l'objet de l'étude, les chercheurs ont alors souligné qu'il leur était possible d'apporter une contribution scientifique à l'élaboration d'un cadre d'analyse et d'une méthodologie pour produire des références technico-économiques dans le domaine des circuits courts, mais que produire de telles références pour tous les produits et les mettre à disposition des opérateurs relèvent principalement de la mission des Instituts et organismes de développement. Ces derniers ont pour certains d'entre eux déjà produit des références technico-économiques, mais de manière partielle (principalement sur la vente directe et quelques produits), non harmonisée et sans intégrer toutes les questions soulevées par le développement des circuits courts. Les chercheurs ont également souligné que l'enjeu de cette étude est, dans une première étape, d'élaborer un cadre d'analyse plus complet et une méthodologie pour les tester sur quelques produits, afin de servir de cadre de référence pour conduire, lors d'une seconde étape, dans le cadre de projets CASDAR par exemple, la production plus large de références par les organisations susceptibles d'inscrire cette activité dans la durée et de l'actualiser, avec la collaboration de la recherche.

La deuxième remarque formulée par les chercheurs a porté sur les conditions posées pour la réalisation de cette étude (durée d'une année, tous produits et budget imparti), lesquelles ne s'avèrent alors pas compatibles avec l'objectif visé. Ceci a conduit à délimiter le champ de cette étude pour la rendre réalisable. En effet, produire de manière rigoureuse des références technico-économiques nécessite de mener des investigations auprès d'un échantillon représentatif des exploitations concernées, de mobiliser un réseau d'acteurs professionnels à l'échelle nationale et locale et de s'inscrire dans la durée. Un tel objectif ne peut être réalisé en une année et pour tous les produits compte tenu de l'état actuel des références déjà produites (variable selon le type de produits), des bases de données disponibles (lacunes des sources statistiques sur la connaissance des structures et systèmes de production agricole dans le RA et sur leurs résultats économiques dans le RICA) et de l'accès à des bases d'échantillonnage. L'option finalement proposée et retenue a été de conduire des investigations sur deux groupes de produits : animaux (produits laitiers) et végétaux (fruits et légumes), dans quelques régions contrastées (3 régions pour chaque groupe de produits) et auprès d'un échantillon représentant différents types d'exploitation et de circuits de commercialisation. Compte tenu du budget imparti, l'échantillon ne pouvait *a priori* aller au-delà de 20 à 30 enquêtes par région. Ce nombre est bien sûr insuffisant pour produire des références statistiquement représentatives tenant compte de la diversité des types. Ce nombre devrait pouvoir être complété lors des investigations ultérieures dans le cadre d'un projet CASDAR, du PNDA ou d'un éventuel RMT.

Concernant le choix des deux groupes de produits, les arguments avancés ont porté sur l'importance respective de ces groupes en termes de nombre d'exploitations concernées par les circuits courts et d'importance de la demande. Ces deux groupes reflètent aussi deux situations contrastées du point de vue de la structuration et du rôle des instituts et organismes de développement produisant, ou susceptibles de produire, des références technico-économiques et d'inscrire cet objectif dans la durée. Dans cette optique, il a été retenu que l'étude serait conduite en associant les organismes ayant une expertise dans le domaine des circuits courts, d'abord pour réaliser un état des lieux portant sur les références déjà produites à l'échelle nationale, puis dans les régions et pour les groupes de produits retenus, afin de caractériser les différents types d'exploitations et de circuits de commercialisation, et d'inventorier les bases de données disponibles en vue de construire l'échantillon d'exploitations où serait entreprise la production des données recherchées pour élaborer un référentiel. L'étude visait ainsi à renforcer les compétences des organismes partenaires en vue de leur permettre de poursuivre les travaux avec l'appui de la recherche, dans le cadre de projets CASDAR et/ou du PNDA.

Ces échanges sur la place assignée à cette étude ont conduit à repréciser ses objectifs de la manière suivante, objectifs validés lors d'une réunion de travail le 24 juillet 2009 avec le Ministère.

1.2.3 Objectifs de l'étude et résultats attendus

- « élaborer un cadre d'analyse et une méthodologie pour produire des références technico-économiques dans le domaine des circuits courts afin de servir de cadre de référence pour les investigations ultérieures ;
- produire des références sur un échantillon de produits, de régions et d'exploitations ;

– *déboucher sur la conception d'un dispositif de création de données pour les travaux de recherche, l'action professionnelle (OPA) et l'intervention publique en vue de mettre à disposition des opérateurs des référentiels permettant d'évaluer la viabilité d'une exploitation souhaitant mettre en place cette activité* ».

La formulation initiale des deux volets de l'étude est maintenue, en intégrant une précision concernant le champ de l'étude, focalisée sur les deux groupes de produits retenus.

1.2.4 Partenariat pour la conduite de l'étude et dispositif de suivi prévu

Compte tenu de l'appartenance des chercheurs à deux institutions différentes (AgroSup Dijon, établissement d'enseignement supérieur ; INRA), une double responsabilité institutionnelle était prévue, mais pour en simplifier la gestion, l'étude a été confiée à l'Institut National de la Recherche Agronomique et a été réalisée sous la responsabilité scientifique conjointe de

- Danièle CAPT, professeur à AgroSup Dijon et membre de l'UMR CESAER, INRA-AgroSupDijon
- Yuna CHIFFOLEAU, chercheur de l'INRA et membre de l'UMR Innovation, INRA-Montpellier SupAgro-CIRAD.

La partie « Produits laitiers » a été prise en charge par l'équipe de recherche dijonnaise, et la partie « Fruits et légumes » par l'équipe de recherche de Montpellier. Ces deux parties de l'étude ont été réalisées avec le concours

- d'enseignants-chercheurs et chercheurs des équipes de recherche associées à cette étude ;
- de deux chargés de mission pour chaque partie de l'étude : Guillaume GERVREAU pour la partie « Produits laitiers » ; Agnès GAUCHE pour la partie « Fruits et légumes » et la dimension économique commune aux deux groupes de produits;
- d'organismes partenaires : Instituts, organismes de développement (chambres d'agriculture, CIVAM, GAB...).

Un comité de pilotage a été mis en place afin de suivre l'avancement de l'étude et d'évaluer l'adéquation entre les travaux engagés et la finalité annoncée. L'échange à propos de sa composition a conduit, entre deux options possibles (composition large et composition restreinte), à retenir l'option restreinte aux organisations ayant déjà une expertise dans la production des références souhaitées, ou susceptibles de la développer : OPA (APCA, CERD, TRAME, FNCIVAM, FNAB, AMAP), Instituts, SSP (pôle RICA), en sus des chercheurs parties prenantes de l'étude.

SECTION 2 – CADRE D'ANALYSE ET METHODOLOGIE

La question au centre de cette étude porte sur la viabilité économique des exploitations commercialisant des produits en circuits courts. L'enjeu de l'étude est donc d'analyser à quelles conditions les exploitations agricoles en circuits courts peuvent être économiquement performantes. Néanmoins, dans un contexte où l'accent est mis sur le développement durable, analystes comme opérateurs de terrain s'accordent à reconnaître que l'exploitation agricole génère des externalités de par sa nature multifonctionnelle aujourd'hui reconnue et que les dimensions économiques, sociales et environnementales sont interdépendantes. Les contributions de l'agriculture au développement économique et social, à la préservation de l'environnement et à la gestion des espaces ruraux restent toutefois peu quantifiées, mettant en jeu des dimensions difficiles à estimer. L'enjeu de l'étude consiste donc aussi à préciser quels aspects des dimensions sociales et environnementales pourront être pris en compte et leurs interactions avec la dimension économique.

2.1. DE LA « VIABILITE » A LA DURABILITE DES CIRCUITS COURTS DANS SES 3 DIMENSIONS

A partir des principes mis en avant dans les définitions d'un modèle de développement durable et leur traduction en agriculture (que nous ne rappelons pas dans ce rapport), l'enjeu est de décliner les différentes dimensions de durabilité en jeu dans les exploitations en circuits courts et d'énoncer des hypothèses sur trois dimensions de la durabilité (économique, sociale, environnementale) et leurs interactions.

2.1.1 Dimension économique

La viabilité d'une exploitation agricole suppose avant tout que ses activités lui permettent de dégager à court et moyen terme une **valeur ajoutée suffisante pour générer des revenus pour l'exploitant et ses éventuels partenaires tout en garantissant au capital investi une rémunération suffisante** au moins à son amortissement et à son remplacement. La pérennité d'une exploitation dépend aussi de son **efficience**, c'est-à-dire de sa capacité à valoriser ses ressources (limiter les gaspillages et bien valoriser ses productions) et à sécuriser ses sources de revenus, face aux incertitudes de fonctionnement des marchés. Enfin, la durabilité de l'exploitation provient de sa **transmissibilité**. L'outil de production est censé pouvoir être transmis d'une génération à l'autre et être *adapté aux évolutions du contexte*. Son *niveau de capitalisation* ne doit être ni trop faible, ni trop élevé. Les *financements doivent être maîtrisés* et l'autonomie financière préservée. S'agissant des circuits courts qui bien souvent ne constituent qu'une branche particulière au sein de l'exploitation, il y a lieu d'analyser dans quelles mesures les systèmes mis en place sont durables, s'ils sont reproductibles par d'autres producteurs et s'ils sont transmissibles en cas de cessation d'activité. Si les circuits courts peuvent faciliter l'installation, les ateliers de commercialisation en circuits courts sont-ils pour autant transmissibles ?

2.1.2 Dimension sociale

Cette dimension peut se décliner en plusieurs rubriques :

- *emploi* : le maintien et la création d'emplois par les exploitations agricoles en circuits courts est l'un des enjeux mis en avant dans le développement de ces circuits. Les exploitations en circuits courts sont ainsi supposées faciliter le maintien et la transmission des petites exploitations et l'installation hors cadre familial. Elles sont aussi présentées comme générant des besoins plus importants de main d'œuvre encourageant le recours au salariat agricole. De ce dernier point de vue, l'enjeu est d'identifier quantitativement les emplois éventuellement créés mais tout autant de préciser la qualification des emplois mobilisés (stabilité vs précarité, promotion de salariés...);

- dans le même temps, *l'intensité et l'organisation du travail* sont souvent identifiées comme des obstacles au développement de ces systèmes. L'accroissement de la charge de travail incombant à l'exploitant et ses éventuels partenaires, du fait du cumul des fonctions de production, transformation, conditionnement et commercialisation, pose alors la question de la vivabilité du système mis en place ;

- *qualité de vie et développement humain, référant à l'épanouissement des individus dans leur milieu*. Il s'agit d'un facteur favorable à leur attachement et à leur stabilité dans le territoire. En quoi et à quelles conditions ces systèmes peuvent-ils permettre davantage de bien-être, une augmentation des compétences, une réappropriation du métier, une meilleure reconnaissance sociale et identitaire pour les agriculteurs ?

- *insertion dans les réseaux et démarches collectives* : les circuits courts sont aussi vus, par certains, comme un moyen de rompre avec l'isolement lié à l'agrandissement des exploitations et à la diminution du nombre d'agriculteurs dans chaque commune. Si cette rubrique fait écho à la précédente sur la qualité de vie, elle forme aussi un facteur clé à même de jouer sur la performance économique, à travers les liens de coopération entre collègues ou avec les consommateurs, permettant notamment professionnalisation et mutualisation des ressources.

2.1.3 Dimension environnementale

De manière générale, la reproductibilité environnementale des écosystèmes liés aux exploitations agricoles concerne les impacts des activités agricoles sur les différentes ressources naturelles (eau, air, biodiversité, paysage et gisements miniers). Plus spécifiquement, l'impact environnemental des exploitations en circuits courts peut se décomposer en plusieurs rubriques :

- nature et intensité de la consommation énergétique, production de gaz à effets de serre, qui vont être liés notamment aux transports (kilomètres parcourus et mode de transport utilisé) ;
- nature et intensité de consommation de produits phytosanitaires ;
- nature et intensité de la consommation d'eau ;
- nature et intensité de la consommation d'emballages ;
- pratiques de gestion de la biodiversité naturelle et domestiquée (variétés, races, paysages...).

L'analyse de cette dimension est toutefois difficile à mener à travers une simple enquête et suppose une bonne connaissance des pratiques et manières de produire.

Au-delà de cette décomposition analytique, les trois dimensions précitées (économique, sociale et environnementale) sont appréhendées selon une approche systémique, considérant qu'une exploitation agricole est située dans un environnement, un territoire, et est pilotée par une ou plusieurs personnes, qui, en fonction de leur analyse du milieu et de leur priorités personnelles, tenant compte de leurs atouts et contraintes spécifiques, vont prendre des décisions ayant des conséquences sur les coûts, l'organisation et la performance de leur entreprise. Pour ce qui est des circuits courts, ces décisions vont aller du choix du lieu et du mode de mise en marché, de la nature de la clientèle ciblée, des stratégies de différenciation, à l'étendue de la gamme, aux prix et aux emplois nécessaires... Les décisions prises dans une dimension vont avoir des conséquences potentielles sur d'autres dimensions (par exemple, des économies financières réalisées à travers la réduction des emballages), conduisant à considérer l'exploitation agricole comme un ensemble d'éléments en interaction dynamique organisé en fonction d'un but qui agit et est agi au sein, et en interaction avec d'autres systèmes de dimensions et d'incidences variables, et régi par ses propres mécanismes de régulation. A la différence d'une méthode analytique centrée sur des relations causes – conséquences, l'approche systémique a pour objet de décrire les interactions et rétroactions.

Cette approche dynamique doit permettre d'identifier les mécanismes de changement au sein de l'exploitation tant pour ce qui concerne les systèmes circuits courts en tant que tels, que potentiellement pour l'exploitation en tant que système englobant (ex. : priorités et modalités d'allocation des ressources). Ainsi des périodes de fortes charges de travail pourront nécessiter de la main d'œuvre supplémentaire (d'où une éventuelle création d'emploi de qualité et de qualification diverse) ou générer des changements de pratiques (simplification – différé – abandon d'activités), ceci en fonction de la perception et des priorités de l'exploitant au moment de la décision.

L'analyse de la viabilité économique des exploitations agricoles et de ses interactions avec les dimensions sociale et environnementale suppose de prendre en compte la très grande diversité et la complexité des systèmes d'exploitations en circuits courts, du point de vue de :

- la place de cette activité au sein de ces exploitations (spécialisées ou non dans cette activité, articulée ou non avec une activité de tourisme rural) en relation avec les attentes des exploitants et leurs partenaires éventuels, notamment en termes de revenu espéré ;
- des types de produits et des manières de produire (caractéristiques techniques : recours aux intrants, agrobiologie, transformation des produits...)
- des circuits de commercialisation et formes d'organisation (vente à la ferme, sur les marchés, en grande ou moyenne surface, en point de vente collectif, en systèmes de panier, livraison, etc.) : nombre d'intermédiaires (remise directe ou circuit court avec un intermédiaire), caractère individuel ou collectif du système de vente, existence ou non de contrats annuels ou pluriannuels.

Ainsi, pour un groupe de produits donnés, il existe différents types de systèmes (combinaison de production, transformation, conditionnement, commercialisation) ayant une cohérence et une «stabilité relative» qu'il s'agit d'identifier pour appréhender leurs performances. Ces facteurs de diversité peuvent avoir une influence sur les composantes des coûts tant au niveau de l'activité circuits courts

en tant que telle, que pour le reste de l'exploitation, mais aussi sur les prix, et au bout du compte sur le revenu.

L'analyse des performances des exploitations en circuits courts suppose de passer de l'identification des facteurs en jeu dans les performances au choix des indicateurs associés aux trois dimensions et « rubriques » distinguées pour chacune. Sur la base d'un « état de l'art » des méthodes pour évaluer les performances des entreprises en général, et d'un inventaire des méthodes actuelles d'évaluation de la durabilité des exploitations agricoles (méthode IDEA : Vilain, 2003 ; Zahm *et al.*, 2006, méthode du RAD, Réseau Agriculture Durable, CIVAM, 2001), nous avons défini des indicateurs, regroupés selon les trois dimensions de durabilité en tenant compte des spécificités des exploitations agricoles relevant de chacune des deux filières (produits laitiers d'une part, légumes d'autre part).

Les indicateurs ont été conçus et traduits en données à recueillir à travers deux questionnaires, l'un rapide et l'autre approfondi.

2.2. METHODOLOGIE RETENUE : RESULTAT D'UN ARBITRAGE ENTRE QUALITE DES DONNEES ET COUT DU DISPOSITIF

2.2.1 Le choix de régions contrastées

Le choix des 3 régions pour chaque groupe de produits a résulté d'un compromis entre plusieurs considérations :

- type d'espace (urbain, périurbain, rural) : proximité, importance et caractéristiques des bassins de consommation ;
- densité d'offreurs et caractéristiques de l'offre : types de produits, conditions de production, caractéristiques des exploitations et évolution ;
- existence d'un partenariat avec des organismes régionaux ou locaux à même de contribuer à l'étude.

2.2.2 La réalisation d'un premier questionnaire pour cerner les stratégies

Pour être en mesure de former un échantillon « représentatif » des exploitations de chaque groupe de produits et au sein de chaque région, un **premier questionnaire** a été conçu pour caractériser les exploitations commercialisant leurs produits en circuits courts, à travers des données présentant l'exploitation dans son ensemble et l'activité en circuits courts. D'administration rapide (10 à 15 minutes), il a aussi été conçu à des fins de collecte d'informations générales concernant les exploitations en circuits courts sur une grande échelle. Nous rappelons en effet que jusqu'à présent, peu de données ont été produites sur ce thème au niveau national, tandis que la définition des circuits courts comme systèmes de vente mobilisant 0 ou 1 intermédiaire entre producteur et consommateur appelle à dépasser le seul cas de la vente directe abordé à travers le RA ou dans des études de filières ou locales. Ce questionnaire a été construit avec les partenaires de l'étude.

Pour les trois régions étudiées, le nombre de questionnaires retournés s'est élevé à 200 pour les légumes et à 216 pour les produits laitiers.

2.2.3 La constitution d'un échantillon pour chaque groupe de produits

A l'issue du traitement du premier questionnaire, les exploitations ont été sélectionnées sur la base **des principes communs suivants** :

- accord pour une enquête approfondie : cette précision peut apparaître superflue, mais le recueil de données techniques et économiques suppose une grande disponibilité ainsi qu'une réelle coopération de la part des acteurs. Les données économiques sont considérées par tous comme de nature confidentielle, ne sont pas toujours formalisées ou ne le sont que partiellement et, tenant compte des spécificités en matière de transactions monétaires des circuits courts, nombreux sont réticents pour communiquer leurs chiffres. Il faut de surcroît préciser que cette activité peut constituer une variable d'ajustement dans la détermination finale du résultat en fonction de la situation comptable, financière et fiscale de l'exploitant ;

- correspondance avec les grands types identifiés : à l'aide du premier questionnaire, chaque équipe a cherché à déterminer des grands types régionaux d'exploitations, différents suivant les groupes de produits, afin de sélectionner les exploitations à enquêter sur la base des variables suivantes :
 - o types de produits et manières de produire
 - o importance de l'activité en circuits courts au sein de l'exploitation ; dimension de l'activité
 - o types de circuit de commercialisation et importance respective (marchés ; GMS ; PVC ; restauration collective ; paniers) ou non (circuits diversifiés) ; forme de commercialisation (individuelle ; collective)
 - o localisation des exploitations (pôle urbain/périurbain, pôle rural/couronnes pôles, rural isolé)
 - o dates d'installation/création de l'activité au sein de l'exploitation existante (cadre familial/hors cadre familial)

Le nombre réduit de critères retenus pour l'échantillonnage tient au nombre minimum d'enquêtes qu'il était nécessaire de faire (5) par type de système identifié afin d'en cerner les performances, lesquelles ne pouvaient toutefois prétendre à une valeur statistique. Parallèlement, il a été prévu de réaliser des études de cas spécifiques (à titre exploratoire) sur certains systèmes intéressants. C'est à partir des données ainsi recueillies sur les différents systèmes qu'ont été calculés des indicateurs de performances (moyenne et « fourchette »).

A ce stade, il a été décidé de limiter l'analyse du groupe de produits « Fruits et légumes » à celle des légumes (et petits fruits) du fait de différences importantes entre ces deux filières, supposant un échantillon trop important pour bien appréhender chacune d'entre elles (cf. détails en 4.2.3).

2.2.4 Les indicateurs retenus dans le questionnaire approfondi

Selon les principes adoptés, les indicateurs ont abordé les 3 dimensions du développement durable :

Dimension économique : la construction d'indicateurs de viabilité et durabilité économique a reposé sur l'analyse des **soldes intermédiaires de gestion** et de **situation patrimoniale des exploitations**. L'année 2009 a été choisie comme année de référence avec comparaison 2008. La collecte des données a concerné l'exploitation dans sa globalité et plus finement l'atelier lait ou légumes, en et hors circuits courts.

Dimension sociale : l'accent a d'abord été mis ici sur une approche de la main d'œuvre en termes de temps de travail ; des indicateurs qualitatifs ont cherché ensuite à évaluer la « vivabilité » des systèmes de production et de commercialisation, en identifiant différents types d'organisation du travail. Enfin, l'inscription dans des réseaux et démarches collectives a été renseignée, car formant a priori autant un indicateur de performance sociale qu'un facteur de performance économique.

Dimension environnementale : l'approche s'est limitée à quelques indicateurs à même d'être renseignés, tels que l'inscription dans des démarches qualité, le nombre de kilomètres parcourus pour la vente ou le rapport à la biodiversité. Selon le groupe produit, des indicateurs complémentaires ont été mesurés.

L'ensemble des indicateurs retenus a composé un deuxième questionnaire qualifié d'approfondi (figurant en annexe de chaque rapport par groupe de produits), là encore largement discuté avec les partenaires de l'étude pour chaque groupe de produits.

SECTION 3 – DIVERSITE DES RESULTATS

Plusieurs types de résultats différents liés aux enjeux de l'étude ont été produits de manière échelonnée dans le temps. Le premier porte sur l'état des lieux des dispositifs et outils de production de références en circuits, réalisé en septembre 2009, préalable à la définition du cadre d'analyse et de la méthodologie de l'étude (section 3.1.). Le second concerne la contribution apportée par les chercheurs en décembre 2009 à l'élaboration du questionnaire RA 2010 et des instructions aux

enquêteurs sur la partie Circuits courts (section 3.2.) et le troisième, la contribution à la construction (début 2010) et au lancement du projet CASDAR « Références circuits courts » depuis janvier 2011 (section 3.3.) sur la base des résultats et enseignements de l'étude proprement dite (section 3.4.).

3.1. ETAT DES LIEUX DES DISPOSITIFS ET OUTILS DE PRODUCTION DE REFERENCES EN CIRCUITS COURTS

En préalable à la définition du cadre d'analyse et de la méthodologie de l'étude, un séminaire organisé par le CERD et l'INRA dans le cadre des animations du Réseau Rural Français (septembre 2009) a permis de réaliser un état des lieux et un échange avec un groupe de techniciens-experts des instituts et organismes de développement sur le sujet de cette étude. Il en est ressorti une **analyse synthétique des procédures de constitution de références technico-économiques dans les circuits courts dans ces organismes.**

La question des références technico-économiques pour des exploitations commercialisant des produits en circuits courts n'a pas été centrale dans le traitement des problématiques techniques par le développement agricole, en France et dans les autres pays de l'OCDE. Les services de la statistique agricole du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Pêche, beaucoup plus à même de consacrer des moyens au traitement systématique de la question, ne se sont pas non plus mobilisés sur ce thème. Celui-ci n'a pas été toutefois totalement absent des réflexions au sein des organismes techniques et nous avons pu interroger les résultats de 5 d'entre eux à l'occasion du séminaire de septembre 2009.

La grille d'analyse retenue pour ce retour d'expérience segmente en cinq parties les procédures stratégiques et opérationnelles d'élaboration de références.

3.1.1 Schéma des procédures stratégiques et fonctionnelles de la création de références

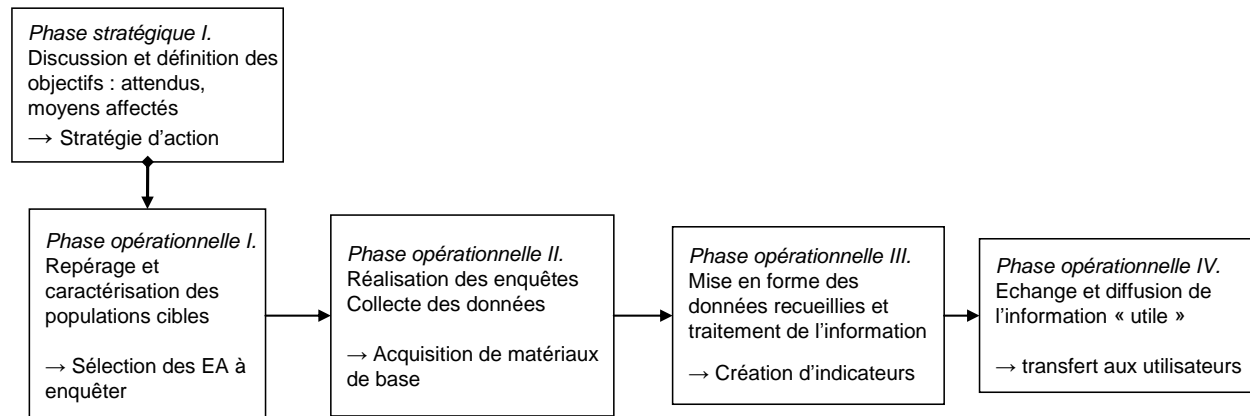


Figure 1 : Schéma de mise en œuvre de références technico-économiques sur les circuits courts

La démarche qui a présidé aux initiatives présentées se situe dans le prolongement des missions des instituts techniques et organismes de développement en termes de fourniture de données de référence à destination des agriculteurs et du conseil. L'attention portée aux circuits courts par les instituts techniques est faible ce qui se matérialise dans des études circonscrites dotées de moyens réduits comparativement à l'ensemble de leurs travaux, hormis dans le cas du CERD dont c'est l'objet social et TRAME. Les instituts techniques français dont la mission est de traiter des questions techniques de leur filière ont donc accumulé très peu de références sur ce thème, mis à part les travaux sur les systèmes caprins de l'Institut de l'élevage et sur les ateliers porcins de l'IFIP. **Le caractère interprofessionnel de ces instituts n'est probablement pas étranger à des choix stratégiques privilégiant une recherche d'efficacité par la technique dans le cadre d'une division du travail.**

Les productions et les systèmes de production sur lesquels ont été présentés des résultats sont peu nombreux.

Les dispositifs sont dimensionnés à l'échelle régionale sans prétention ni potentiel de validité nationale. La faiblesse des moyens alloués à ces travaux limite les possibilités de répétition des mesures en dupliquant les dispositifs sur des aires et des marchés différents. C'est un obstacle important à l'extrapolation des résultats.

Les études couvrent une période assez courte et relativement récente (≤ 5 ans), hormis l'expérience CERD qui atteindra bientôt deux décennies.

On observe finalement une absence de méthodologie commune entre les différents producteurs de références, malgré une déclaration d'intention datant de quelques années visant à aller dans ce sens dans le cadre d'inter-réseaux.

Phase opérationnelle I : logiques de sélection des exploitations

Il n'existe pas de base de données des exploitations en circuits courts, ce qui a pour conséquence des modalités de repérage sans normes ni méthodologie précise car avant tout liées aux réseaux de connaissance et de relations.

Dans tous les cas, la coopération des exploitants est un critère de sélection des exploitations qui apparaît primordial.

Le nombre et le degré de précision des variables recueillies varient d'une enquête à l'autre, y compris dans un même organisme. Les objectifs et les critères de caractérisation des ateliers et des circuits sont mouvants.

Phase opérationnelle III : les indicateurs

La mise en perspective des ateliers/circuits étudiés est matérialisée par des indicateurs, objet final des référentiels. L'objet des indicateurs, les pratiques de calcul et de présentation sont hétérogènes. Les coûts et la valorisation des produits font l'objet de traitements ad-hoc. Ceux-ci sont calculés le plus souvent selon une logique de coût comptable qui n'est pas totalement satisfaisante. La logique générale vise à apprécier un coût et un profit marginaux induits par la transformation et la commercialisation par rapport au système de commercialisation de produits non transformés.

Plusieurs types de soldes intermédiaires de gestion sont fournis avec des indicateurs dont la définition est variable suivant les organismes.

Un effort est fait dans plusieurs cas pour apprécier **les investissements matériels et immatériels** nécessaires ce qui tend à mesurer les barrières à l'entrée dans l'activité. De même l'accent est porté sur la dimension travail (coûts – contrainte – rémunération réelle à distinguer de la rémunération du capital investi).

Phase opérationnelle IV : la diffusion

Les outils de diffusion sont les outils des instituts, bulletins, sessions de formations et le référentiel du CERD qui sont largement diffusés. Toutefois, rien ne permet de juger de la pertinence et de l'efficacité de ces canaux, question dont l'objet est limité sachant que les outils de diffusion numérique permettent aujourd'hui à toute personne intéressée de repérer facilement les missions et les outils du CERD.

3.1.2 Principaux enseignements

L'absence de procédure normalisée pour l'élaboration de références technico-économiques sur les circuits courts se ressent dans l'hétérogénéité des travaux réalisés. Les modes opératoires sont dictés par les moyens limités affectés à cette production technique et fortement contraints par les difficultés intrinsèques de l'exercice.

Pourtant une tentative de normalisation des procédures a été tentée en 2004 en s'appuyant sur un objet technique, un logiciel (RentaFerme) chargé de servir de support à la mutualisation des besoins et des acquis. Les échecs de la mise en place de ce logiciel révèlent une difficulté réelle à faire travailler les instituts techniques en commun et à mutualiser des références ; à la fois pour des raisons pratiques

liées à la manipulation de l'outil informatique et pour des questions de valorisation des efforts par les instituts techniques ayant investi dans la constitution de données. Cet écueil est un élément à prendre en compte pour l'avenir. Il milite en faveur d'une organisation publique de ces opérations d'information statistique et technique ou à tout le moins de leur centralisation.

L'absence de bases de données sur les exploitations agricoles pour l'échantillonnage contraint à recourir à une étape intermédiaire de caractérisation « à dire d'expert » pour identifier les formes d'exploitations et de circuits courts et orienter leur sélection et leur repérage : .

L'obligation de face à face entre enquêteurs et exploitants pour élaborer les matériaux bruts à partir d'une information que seuls ces derniers possèdent de façon tacite et qu'eux seuls sont en mesure de fournir génère des coûts d'information pour l'organisme enquêteur et pour les agriculteurs eux-mêmes. Le consentement variable des exploitants vient accroître ces difficultés. De l'absence de grands échantillons découle l'impossibilité d'appréhender les effets de la localisation, de la dimension des ateliers et de leur variabilité sur les ordres de grandeur des références.

Les méthodes présentées sont basées sur des calculs de coûts incomplets qui laissent une grande part à l'interprétation individuelle. Elles se prêtent peu aux comparaisons des opportunités de marché des différentes options de production. Toutefois les agents ont des usages des références qui vont chercher préférentiellement des données désagrégées. Le recours à des données détaillées leur offre un usage plus large que la production de données synthétiques.

3.2. INTEGRATION DES « CIRCUITS COURTS » DANS LE QUESTIONNAIRE RA 2010

La perspective d'inscrire la production de références dans la durée a conduit à mener de front d'un côté, l'étude proprement dite, de l'autre, une contribution à l'élaboration du questionnaire RA 2010 et des instructions aux enquêteurs, compte tenu du flou entourant les définitions de nombre de notions couramment utilisées dans le domaine des circuits courts (distinction des différents circuits courts de commercialisation, calcul de la part de l'activité en circuits courts...) dont dépendent ensuite la fiabilité des données recueillies et leur exploitation ultérieure pour la réalisation de diagnostics d'ensemble et territoriaux (cf. questionnaire final RA 2010 et guide des instructions aux enquêteurs).

3.3. CONTRIBUTION A LA CONSTRUCTION ET AU LANCEMENT DU PROJET CASDAR « REFERENCES CIRCUITS COURTS »

Cette même perspective d'inscrire la production de références dans la durée a motivé notre participation à la construction d'une candidature CASDAR prenant le relais de l'étude avec l'ensemble des organisations concernées. Lauréat 2010 (projet « Références en Circuits courts » coordonné par le CERD, l'Institut de l'Elevage et TRAME), ce projet s'est largement appuyé, dans sa construction et son lancement, sur les travaux que nous avons menés dans le cadre de cette étude (3.4).

3.4. DEUX RAPPORTS SPECIFIQUES, UNE SYNTHESE ET DES CONCLUSIONS

Les résultats de l'étude proprement dite sont présentés dans deux rapports spécifiques (parties 2 et 3 du rapport final). Dans cette partie, une synthèse de ces résultats et les enseignements qui en sont tirés sont présentés dans la section 4 concernant les deux objectifs principaux de cette étude : « *élaborer un cadre d'analyse et une méthodologie pour produire des références... en vue de déboucher sur la conception d'un dispositif de création de données* » (section 4.1.) ; *produire des références sur un échantillon de produits, de régions et d'exploitations* (4.2.) et *en tirer quelques pistes pour l'intervention professionnelle et l'action publique* ».

SECTION 4 – SYNTHÈSE ET CONCLUSIONS

4.1. SYNTHÈSE DES RESULTATS A CARACTERE METHODOLOGIQUE POUR LA CONCEPTION D'UN DISPOSITIF HARMONISE DE CREATION DE DONNEES SUR LES PERFORMANCES DES EXPLOITATIONS EN CIRCUITS COURTS

Créer un dispositif national harmonisé sur l'approche des performances des exploitations agricoles en circuits courts en élargissant la question initiale posée, celle de la « viabilité » des exploitations en circuits courts, à celle plus large de la « durabilité » de ces exploitations dans ses trois dimensions, économiques, environnementales et sociales constitue un objectif ambitieux.

Le cadre d'analyse et la méthodologie retenus dans cette optique ont permis d'identifier les problèmes que soulève cette ambition et les questions méthodologiques posées par la conception d'un dispositif spécifique, en le situant par rapport à d'autres dispositifs existants. Une clarification s'avère donc nécessaire en préalable sur certains choix méthodologiques à la base du dispositif avant de présenter les principaux indicateurs économiques (quantitatifs et qualitatifs) susceptibles d'être construits dans des conditions de réalisation comparables à l'étude menée.

Il s'agit de répondre aux interrogations suivantes :

- à quels besoins le dispositif répond-il ? Quel type de références s'agit-il de produire ?
- Quelles sont les caractéristiques du dispositif envisagé par rapport aux autres dispositifs de production de données techniques et économiques sur les exploitations agricoles ? Sur quelle conception de l'économie et de la gestion de l'exploitation (de l'entreprise) repose-t-il ?

4.1.1 Objectifs et choix méthodologiques à la base du dispositif

Le dispositif prévu pour le CASDAR « Références Circuits courts » a d'abord pour objectif de répondre aux besoins de « *conseillers, plus ou moins experts du domaine* », sollicités par des « *porteurs de projets, candidats à l'installation dans une activité en circuits courts, ou par des agriculteurs en place souhaitant se diversifier ou modifier leurs circuits de commercialisation* », ou encore par « *des agriculteurs, déjà engagés dans ce type d'activité et qui souhaitent se situer, améliorer l'existant, évoluer...* »⁴. L'enjeu essentiel de ce dispositif spécifique est de permettre l'élaboration d'une expertise collective et la formation de conseillers « plus ou moins experts du domaine » à l'analyse typologique et économique de systèmes comportant une activité en circuits courts.

Dans cette optique, et quel que soit le dispositif à créer, il importe dans un premier temps de préciser ce que recouvre la notion de « références ». Selon le sens commun, il s'agit de l'action de se référer, qui renvoie aux notions de normes, critères et modèles et à un processus de production de connaissance et de données, à vocation objectivante et normative issues d'un ensemble de critères de performance. Dans le domaine de l'appui technico-économique et du conseil d'orientation aux exploitations agricoles, la distinction proposée par Landais (1996) entre les références dites descriptives et les références dites prescriptives est utile pour clarifier la conception en jeu dans le dispositif à construire.

Les références descriptives sont « *des références statistiques issues d'enquêtes. Elles permettent d'observer une diversité intra-type et de situer les caractéristiques d'une exploitation et ses performances en les comparant aux autres exploitations d'un même type. Ce sont ces références qui sont le plus utilisées dans le cadre de l'appui technico-économique, tant pour le conseil individuel que pour le conseil de groupe* ». Deux dispositifs principaux de production de données économiques sur les exploitations agricoles s'inscrivent dans cette perspective : d'une part, celui des Centres d'Economie Rurale (CER), d'autre part, le Réseau d'Information Comptable Agricole (RICA), dispositif statistique harmonisé à l'échelle européenne. Les comptabilités établies par les CER, comme

⁴ Cf. Séminaire de lancement du projet CAS-DAR (13 et 14 janvier 2011) : synthèse du groupe Economie

celles servant de base au RICA, sont des comptabilités générales. D'une part, elles ont pour vocation de répondre aux obligations légales en matière comptable et fiscale : donner une image fidèle de l'entité à laquelle elles font référence quant aux opérations écoulées sur un exercice et quant à son patrimoine, et ce dans le cadre du plan comptable agricole et de la législation fiscale (avec toute la diversité d'arbitrages permise). L'analyse de gestion n'en est pas l'objectif. D'autre part, elles ne sont pas conçues dans une optique analytique (c'est-à-dire décomposée de manière extra comptable par centre d'analyse).

En revanche, à la différence des CER (et plus largement des centres et cabinets d'expertise comptable avec lesquels les exploitations ont à faire), le RICA repose sur une conception commune du recueil de données et des indicateurs économiques, permettant une comparabilité des performances économiques des exploitations agricoles entre types de systèmes (orientations technico-économiques et dimensions), dans le temps et dans l'espace.

Par ailleurs, ces dispositifs font peu de place aux caractéristiques techniques des exploitations qui ont pourtant une large incidence sur la performance économique des entités. Même si ces deux dispositifs évoluent en prenant davantage en compte des critères relatifs à l'activité en circuits courts des exploitations, cette évolution ne pourra répondre pleinement à l'ensemble des besoins de conseil aux porteurs de projets dans ce domaine.

Quant aux références dites prescriptives, elles « résultent de travaux d'optimisation de systèmes d'exploitation » menés au sein de réseaux de fermes de référence. Elles sont présentées comme des modèles de fonctionnement équilibré pour des exploitations "viables, vivables et reproductibles", selon l'expression utilisée par l'Institut de l'Élevage. Ces références, dont les cas-types mis au point dans les réseaux d'éleveurs de cet institut constitue le meilleur exemple, sont utilisées principalement pour le conseil d'exploitation et la simulation des effets à court terme de politiques agricoles » (Landais, 1996). Les réseaux de fermes de référence reposent sur l'adhésion volontaire des producteurs et l'enregistrement d'un ensemble de données sur leur activité dans le temps.

Au regard de cette distinction entre deux types de références, le dispositif expérimenté dans le cadre de l'étude INRA-AgroSupDijon, a pour objet la production de références descriptives et analytiques et doit être conçu en complément des autres dispositifs existants. Son objet est d'appuyer le développement agricole, dans le contexte où le Recensement Agricole 2010 apportera des données structurelles et économiques inédites sur les circuits courts, et de tendre vers une harmonisation dans le recueil de données et la construction d'indicateurs spécifiques aux exploitations en circuits courts à l'échelle d'ensembles territoriaux.

Dans cette optique, quelle conception de l'économie et de la gestion des exploitations est en jeu dans la production de données utiles à l'activité de conseil ?

- une **conception centrée sur un diagnostic d'expert et des outils conçus par et pour l'environnement de l'exploitation** ? Cette conception est à la base de nombreux travaux anciens et récents sur l'approche des coûts et des revenus agricoles (pour des aspects de méthodologie générale, cf. Butault et al., 1991 ; Desbois et al., 2007 et pour une méthodologie appliquée à des produits, par exemple, le coût de production du lait, cf. Chatellier et al., 2007 ; Reuillon et al., 2008) ;

- une **conception centrée sur l'acteur et son point de vue**, qui prend en compte les flux réels identifiables (quantitatifs et qualitatifs) et porte sur des processus de décision plus que sur des résultats ? (Brossier et al. 2003 ; Causse, 2010).

Le dispositif envisagé relève de ces deux conceptions car l'ambition est d'une part autant de comprendre que de décrire, d'autre part de rendre compte de la durabilité des exploitations en tenant compte de l'étroite imbrication et des interrelations existantes entre les différents piliers du développement durable ainsi que de ses contradictions éventuelles.

Il s'agit donc :

- d'abord de rendre compte de la diversité des types de fonctionnement des exploitations au regard de la place attribuée à l'activité en circuits courts et de son évolution ;
- de rendre compte de leurs performances et des facteurs y contribuant ;
- et pour cela de mobiliser une approche de la performance économique (environnementale et

sociale) centrée sur les caractéristiques de l'activité en circuits courts mais située dans la performance de l'exploitation dans son ensemble et dans son environnement ;

- de mettre l'accent autant sur les processus de décision que sur leurs résultats ;
- de recueillir des données au moins autant qualitatives que quantitatives ;
- et de produire des indicateurs comparables entre exploitations (en s'attachant moins à dégager les valeurs moyennes des indicateurs retenus qu'à faire état des écarts entre exploitations et à en chercher les raisons).

4.1.2 Des choix méthodologiques à la construction des indicateurs

La première étape dans la construction de l'expertise collective doit être consacrée à la réflexion sur la caractérisation des types de systèmes en circuits courts, de leurs traits communs et de leurs spécificités selon la nature des produits et selon les contextes territoriaux.

Caractérisation de l'exploitation et de(s) l'exploitant(s)

Partant du principe que l'exploitation mobilise pour son activité un certain nombre de ressources (matérielles et immatérielles) qui vont conditionner sa performance, il y a lieu de décrire avec précision les ressources et les processus d'affectation de ces ressources (qu'est-ce qui est utilisé, comment cela a été acquis, suivant quels critères et pour quoi faire).

Approche partielle et approche globale des performances

Dans le cas de systèmes où l'activité en circuits courts ne constitue qu'un des ateliers de l'exploitation et n'occupe qu'une faible part de l'activité (cas fréquent parmi les exploitations bovines laitières), c'est l'approche de la performance économique de l'activité (« atelier ») en circuits courts qui a été privilégiée en se demandant : à quel niveau et dans quelles conditions le solde des produits et charges spécifiques de cette activité (atelier) permet-il de rémunérer la main d'œuvre salariée et non salariée qui y est consacrée, de réaliser de nouveaux investissements, voire de rémunérer les capitaux propres qui y sont affectés ? En revanche, dans les cas de systèmes majoritairement ou exclusivement en circuits courts (cas fréquent en légumes, moins fréquent en produits laitiers), la notion d'atelier se confond avec celle d'exploitation (ou d'entreprise) et l'approche des performances n'a de sens qu'à l'échelle de l'exploitation dans son ensemble.

Des priorités à définir dans le recueil des données et la construction des indicateurs compte tenu des caractéristiques du dispositif

Indépendamment des objectifs de caractérisation des types de systèmes en circuits courts et de compréhension des processus de décision qui doivent demeurer au centre de la construction de tout dispositif de production de références, des priorités doivent ensuite être dégagées dans le recueil des données sur les performances économiques proprement dites, compte tenu du temps imparti à l'enquête dans chaque exploitation. Il est préférable d'approfondir les aspects spécifiques de l'activité en circuits courts et de se cantonner au recueil de données nécessaires sur quelques indicateurs pour comprendre la performance globale.

La définition de ces priorités est liée aux clarifications nécessaires d'un ensemble de notions économiques importantes, dont l'usage est certes répandu mais dont l'intérêt et la pertinence dans la production de données dans ce cadre sont discutables et doivent être discutés (problèmes de définition et de calcul des coûts, de la rentabilité, etc.) : prendre le temps d'apporter ces clarifications et se former à des distinctions essentielles pour la crédibilité du dispositif constituent un préalable indispensable pour argumenter le choix des indicateurs et définir les priorités dans les questions à inclure dans l'enquête.

Il en va de même pour la description du capital et des ressources de l'exploitation qui vont largement conditionner les performances. De ce point de vue, il y a lieu de distinguer :

- les différents niveaux de capital utilisé et produit par l'entreprise (tableau 1), qui sont tout autant des résultantes de l'activité de l'entreprise que des facteurs de performance ;

- et les autres ressources : de manière générale, la proximité d'infrastructures et autres ressources « localisées » ; les moyens humains, expériences et formations ; l'insertion dans des réseaux socioprofessionnels.

Tableau 1 – Diversité des formes de capital et des ressources pour une exploitation agricole

Capital matériel			Capital immatériel		
<i>Physique</i>	<i>Economique</i>	<i>Humain</i>	<i>Humain</i>	<i>Social</i>	<i>Economique immatériel</i>
Foncier et situation géographique	Apports en propre	Temps de travail et nombre de personnes	Savoir faire	Réseaux	Clientèle
Bâtiments	Emprunts	Rémunérations et charges sociales	Compétences	Relations	Signes de qualité, marques et certifications
Outillage	Résultats		Expériences		

4.1.3 Indicateurs de performance

Traiter la question de la performance économique suppose d'identifier d'abord les produits liés à l'activité de production (quand la totalité de celle-ci est dédiée aux circuits courts), à l'activité de transformation (quand elle existe) et de commercialisation en circuits courts de l'exploitation. Il s'agit ensuite d'identifier les différentes charges spécifiques à cette activité - en les distinguant selon qu'elles concernent la production de la matière première agricole, la transformation et la commercialisation- de façon à pouvoir comparer leurs valeurs entre exploitations ou groupes d'exploitation et les mettre en regard de la valorisation des produits vendus.

Les choix d'indicateurs (et donc de données à recueillir) sont exposés en trois étapes, et pour chaque étape, il s'agit de répondre aux questions suivantes : quels indicateurs souhaitons-nous calculer ? De quelles données disposent les producteurs ? Peut-on avoir accès à ces données ? Quels indicateurs peut-on finalement retenir ? La **première étape** traite de l'approche des produits et de leur affectation à l'activité en circuits courts, la **seconde étape** de l'approche des charges, de leur regroupement et de leur affectation à cette activité (atelier). La **troisième étape** est consacrée à l'approche des résultats économiques de l'activité (atelier) en circuits courts et de l'exploitation dans son ensemble. Sont également abordés quelques points relatifs au patrimoine de l'entreprise (situation de trésorerie, emprunts, investissements).

Quelques considérations générales préalables sur l'accessibilité des données

Quand l'exploitation ne dispose pas d'une comptabilité (cas fréquent en légumes), les données recueillies sont des montants « estimés », d'une année type pour une année civile, sur la base des déclarations du chef d'exploitation

Quand l'exploitation dispose d'une comptabilité (cas fréquent en produits laitiers), il s'agit, dans la mesure du possible, de recueillir les données sur 2 exercices afin de gommer les effets conjoncturels qui concernent certains postes. Cependant, selon les exploitations et les cabinets comptables, le dernier exercice disponible et les dates d'ouverture/clôture sont variables ce qui a une incidence sur le calcul des indicateurs et les comparaisons entre exploitations, notamment du fait de la variabilité des stocks en quantités. En outre, même quand les exploitations disposent d'une comptabilité, nombre de données relatives à l'activité en circuits courts ne sont guère accessibles directement, ce qui nécessite de recourir au grand livre (état détaillé des opérations) ou de rechercher les factures pour obtenir les données souhaitées.

Au préalable 3 définitions :

Prix = résultat d'une transaction avec une personne ou un organisme extérieur à l'entreprise

Charge = consommation de ressources par l'entreprise

Coût = accumulation de charges sur un produit ou un service

Première étape : Approche de la quantité produite, du prix des produits, du chiffre d'affaires ou/et du montant des produits

Prix de vente et quantités produites et/ou vendues

Objectifs de collecte de ces données :

- reconstituer le chiffre d'affaires constaté à partir de deux critères : prix et quantités ;
- en déduire des indications en matière de productivité (pour un même CA : prix faibles et quantités importantes à comparer avec prix hauts et quantités plus faibles par exemple) ;
- identifier un positionnement stratégique (prix hauts ou prix bas), explicite ou non ;
- clarifier les modalités de fixation des prix (par rapport à quels critères et dans quels objectifs) ;
- cerner les pertes sur production et invendus.

Source : déclaration de l'exploitant, factures de vente ou/et documents comptables

Chiffres d'affaires et Produits

Objectifs de collecte de cette donnée :

- Mesurer le poids économique de l'activité en circuits courts dans l'absolu ;
- Le mettre en relation avec les autres activités (poids relatif) ;
- Analyser la productivité (rapport avec les moyens d'exploitation, notamment au temps de travail) ;
- Analyser la rentabilité (en regard des charges de l'exercice).

Source : comptabilité si elle existe, sinon sur base déclarative.

Chiffre d'affaires = production vendue pour un exercice

Production totale de l'exercice = Production vendue + variation des stocks. En l'absence de variation de stocks de produits finis, la production totale de l'exercice se confond avec le CA.

Les circuits courts étant caractérisés par de nombreux flux financiers en numéraire, le caractère exhaustif de cette donnée considérée d'ordinaire comme simple à collecter n'est absolument pas garanti. Il faut intégrer les comportements de gestion fiscale des opérations enregistrées et les seuils (forfait agricole et TVA).

Chiffre d'affaires achat/revente (marge commerciale) : n'ayant pas de lien avec la structure de production, il doit être apprécié de façon distincte. En outre, par un effet de gamme, cette activité peut constituer un levier important et doit donc être analysée à part entière.

Seconde étape : l'approche des charges, de leur regroupement et de leur affectation à l'activité en circuits courts

Objectifs de collecte de l'information :

- apprécier la rentabilité et la productivité du système par la mise en relation des moyens d'exploitation avec les ventes et/ou la production,
- analyse de gestion de l'activité par le calcul de coûts

Source : comptabilité si elle existe ; sinon, reconstitution à l'aide des déclarations de l'exploitant et examen des factures accessibles.

La difficulté majeure de l'analyse des performances économiques des exploitations agricoles en circuits courts réside dans la mixité des productions concomitantes (animales – végétales), des niveaux d'élaboration des produits vendus (produits bruts – produits transformés) et des circuits de distribution (circuits longs – circuits courts). Pour cerner l'activité en circuits courts, il faut en passer par la comptabilité de gestion qui consiste à regrouper les charges par type dans l'objectif de produire

diverses analyses de gestion, par exemple distinguer les activités de production, de transformation et de vente pour déterminer les coûts. Différentes notions sont couramment utilisées et doivent être au préalable clarifiées : charges opérationnelles, charges de structures, charges directes et indirectes etc., car la distinction entre différentes notions de charges repose sur des hypothèses simplificatrices qui doivent être précisées.

En résumé, chaque coût (production – transformation – commercialisation) est composé de différentes charges (les unes spécifiques et directement affectables – les autres communes et devant faire l'objet de répartition). Pour répartir ces charges entre les différents ateliers si cela est nécessaire, il faut ensuite collecter des informations extracomptables, fixer des règles et procéder à des arbitrages.

Ces coûts peuvent être établis de façon partielle (en ne retenant que les charges les plus aisément affectables par exemple) ou complète (en intégrant toutes les charges concernées par l'activité analysée). Ainsi, le calcul d'un coût complet nécessite de répartir les charges indirectes entre les différents produits, il est égal au coût direct (charges affectées avec certitude au produit) + coût indirect (quote-part des charges communes imputée au produit ou à l'activité en circuits courts).

Compte tenu des problèmes de recueil de certaines données et de règles d'affectation des charges, l'optique à privilégier consiste en une approche partielle des coûts plutôt qu'une approche globale non maîtrisée.

Pour les charges les plus aisément affectables par activité, le tableau 2 présente les options retenues pour les deux groupes de produits, options dont la portée est valable pour d'autres groupes de produits

Tableau 2 – Charges directement affectables

	Produits laitiers	Légumes
<i>Coût de production</i>	Raisonnement en termes de coût d'opportunité (prix du lait cédé à l'atelier = prix du lait vendu en laiterie).	Les charges de production (engrais, semences et plants, produits de défense des végétaux, petites fournitures) ont été renommées charges opérationnelles de production
<i>Coût de transformation</i>	Achats de biens et de services : ingrédients, emballage, produits entretien, analyses sanitaires, petit matériel (charges par unité de produit : € pour 1000 litres de lait) Amortissement par unité de produit (investissements spécifiques de l'atelier)	La transformation étant bien moins fréquente, ce calcul n'a pas été fait, mais les mêmes postes de charge sont concernés
<i>Coût de commercialisation</i>	Frais de promotion et publicité ; Frais spécifiques de marché, foires... ; redevance au Point de vente collectif... Frais de déplacements : ont été assimilés au montant des carburants calculé à partir du nombre de kms parcourus dans l'année (base déclarative), car ce poste n'est pas toujours séparé dans les comptabilités du poste Energie, électricité ou de la consommation en carburants du parc machinisme. Inclure certains frais figurant dans le poste « frais de transport et déplacements » et « Frais de mission » quand ils concernent l'activité en circuits courts et sont directement affectables (exemple : frais de transport par tiers pour la commercialisation) Se pose la question d'intégrer un poste amortissement du véhicule de transport pour la commercialisation quand le nombre de kms parcourus sur l'année est important, ou quand le véhicule est spécifique	

Pour les autres charges qui permettraient d'établir des coûts plus complets (mais qui sont moins directement affectables), il n'y a pas lieu d'aborder le détail de tous les postes de charges communes : ne retenir que les postes importants et significatifs pour chaque famille de produits (seuil à fixer en fonction soit du total des charges soit en % du CA ou du produit total par exemple). Il faut aussi veiller à analyser, dans un deuxième temps, les postes connaissant une forte variation d'un exercice sur l'autre.

Les postes suivants (tableau 3) posent des problèmes spécifiques de recueil de données et demandent du temps à reconstituer (à partir du grand livre quand il est disponible, sinon à partir des factures) : il importe donc d'établir des priorités selon l'importance de ces postes pour les différentes familles de produits.

Tableau 3 – Charges non directement affectables

Postes de charge	Observations
<i>Eau et électricité</i>	Nombre de comptabilités ne distinguent pas ces deux postes : une « clé » de répartition est nécessaire quand l'importance de ces charges est significative et liée à l'activité en circuits courts (cas des produits laitiers)
<i>Petit matériel</i>	S'efforcer de distinguer ce qui concerne l'atelier en recherchant dans le grand livre (mais ces frais ne sont pas toujours faciles à identifier même quand existence du grand livre)
<i>Entretien du matériel et des bâtiments</i>	
<i>Transports et déplacements</i>	Ce poste agrège des données hétérogènes (rechercher le détail souhaité quand le recours à des transports externes sur ventes sont importants : exemples en produits laitiers)
<i>Assurances</i>	Les contrats et primes sont souvent globaux, cela demanderait trop de temps de les ventiler entre les différentes activités
<i>Autres achats et charges externes</i>	Apprécier si le niveau de certains frais (téléphone, frais postaux, cotisations professionnelles...) est pour partie lié à l'activité en circuits courts ; si oui, une clé de répartition est à envisager pour certains d'entre eux selon leur niveau
<i>Charges de personnel extérieur</i>	Figurent dans les autres achats et charges externes, c'est-à-dire en amont de la valeur ajoutée, alors que les autres charges de personnel sont en aval. Il y a donc lieu de procéder à un retraitement. Ainsi, le recours à une CUMA ou à des travaux faits par des tiers comportent une part importante de charges de personnel quand celui-ci est mobilisé pour sous-traiter des travaux
<i>Salaires et charges salariales</i>	Données le plus souvent directement disponibles, sauf si poste global Charges de personnel
<i>Rémunération et charges sociales des associés (formes sociétaires)</i>	L'information n'est pas précise car le poste est global dans certaines comptabilités (cumul avec les salaires et charges sous la rubrique Charges de personnel). Il est donc nécessaire de regarder dans le tableau de financement pour obtenir cette donnée. Il faut, en outre, retraiter les données figurant au bilan car, selon les comptabilités, les comptes associés sont soit en créances, soit en dettes à court terme, soit retraités et intégrés en capitaux propres
<i>Rémunération et charges sociales du travail familial (en dehors des formes sociétaires)</i>	Bien souvent la rémunération de l'exploitant n'est pas en charge (seulement les charges sociales), elle peut être appréciée à l'aide d'une question-sur le niveau de prélèvement sur l'année, ou en retenant soit le résultat courant avant impôts soit le revenu disponible (quand l'exploitation est en comptabilité) pour apprécier la rémunération des exploitants.
<i>Frais financiers</i>	Les emprunts pour investissement sont raisonnés le plus souvent globalement, à l'échelle de l'exploitation, il n'est pas judicieux d'isoler des frais financiers pour les investissements spécifiques à l'activité en circuits courts (sauf lors du projet de création)

Pour répartir les charges de personnel (de quelque statut qu'il soit), telles que décrites dans le tableau 3, entre les différents coûts (production – transformation – commercialisation) et pour apprécier la productivité du travail, la règle retenue est basée sur la part du temps consacré à chaque activité, en reconstituant le **temps de travail global et le temps consacré à l'activité en circuits courts**⁵.

Deux indicateurs différents et communs aux groupes de produits (exemple des deux groupes de produits étudiés) :

ETP total (au sens de UTH, UTA ou UMO) : agrégation du temps déclaré globalement pour chaque personne travaillant dans l'exploitation (avec la simplification suivante : 1 personne à temps plein compte pour un ETP, qu'elle travaille 35h ou 50h, voire plus par semaine) et en distinguant selon le statut :

- pour les produits laitiers : ETP associés et ETP salariés (distinguer salariat familial et salariat non familial), nombre de personnes bénévoles (non comptabilisées en ETP si bénévolat ponctuel)
- pour les légumes : ETP exploitant, CDI, CDD, non rémunéré

ETP consacré à l'activité Circuits courts ou l'atelier de transformation/commercialisation : le plus souvent, les producteurs ne sont pas à même d'estimer globalement et d'emblée ce temps de travail, surtout quand il y a répartition des tâches entre plusieurs personnes (souvent le cas en forme sociétaire : exemple des produits laitiers) ou/et quand le travail sur l'activité en circuits courts porte sur une partie de l'année. Cet indicateur a donc été obtenu à partir du recueil de données sur le temps passé à chaque tâche par les différentes personnes y participant sur une ou plusieurs périodes selon les exploitations et les familles de produits (une ou plusieurs semaine-type, combien de semaines par an, périodes...) et en distinguant selon le statut des personnes. Pour cet indicateur, les temps ont été comptés en heures puis agrégés sur l'année et convertis ensuite en ETP sur la base d'une convention (à discuter).

Ainsi, pour les produits laitiers, le relevé du temps de travail a été fait pour chaque jour d'une semaine-type (ou 2 selon les exploitations) et les différentes tâches suivantes : fabrication, suivi et affinage des produits, nettoyage, préparation des produits pour la commercialisation, commercialisation, puis globalisé dans plusieurs indicateurs : ETP total consacré à l'atelier dont ETP associés (de la famille ou non), ETP salarié et ETP bénévole ; ETP transformation (y c. conditionnement) et ETP commercialisation ; formes d'organisation du travail : types de collectif ; nombre de personnes travaillant uniquement sur la transformation, sur la commercialisation ; nombre de personnes travaillant pour partie sur la transformation, sur la commercialisation.

Pour les légumes, la distinction a été faite entre les temps de production, de préparation, de commercialisation et de transport (ces deux derniers pouvant être cumulés). Il apparaît aussi important de relever le positionnement quotidien des temps consacrés à la vente, plus précisément à la distribution des paniers, qui se télescopent souvent avec les temps consacrés à la vie de famille ce qui génère des tensions. Il apparaît aussi, notamment dans les systèmes Paniers ou Amap, que les temps consacrés à la « relation client », à la formation et à la pédagogie soient conséquents. Enfin, les temps liés à l'auto-construction (importants en phase de mise en place du système), à l'entretien et à la réparation des matériels doivent être si possible analysés. Pour éviter trop de lourdeur, cette donnée peut être collectée dans le cadre d'une semaine type pour tracer le nombre de fois dans la semaine où le travail se fait par exemple après 18h ou 19 ou 20h.

En outre, il y a lieu de bien faire la différence entre les indicateurs chiffrés qui vont permettre de calculer d'autres indicateurs (rémunération du travail par exemple), et des indicateurs plus qualitatifs.

⁵ Pour certaines familles de produits (par exemple les produits laitiers), on ne peut dissocier la partie consacrée à la transformation pour la vente en circuits courts et la vente à des grossistes et affineurs.

Troisième étape : l'approche des performances économiques de l'activité en circuits courts et de l'exploitation dans son ensemble

Selon les groupes de produits, l'approche procède en deux étapes (d'abord estimation de la valeur ajoutée par l'atelier en circuits courts, en particulier pour les produits transformés comme les produits laitiers, puis approche des performances économiques de l'exploitation dans son ensemble) ou en une seule étape (uniquement les performances économiques de l'exploitation dans son ensemble). Le tableau 4 ci-dessous présente les différents indicateurs issus des données de gestion.

Tableau 4 – Indicateurs de performance économique de l'activité en circuits courts et de l'exploitation dans son ensemble

Indicateurs globalité exploitation	Eléments de comparaison	Produits laitiers	Légumes
<i>Chiffre d'affaires ou total des produits</i>	Donnée brute Par hectare Par ETP (y.c.salariés)	Communs aux deux groupes de produits	
<i>Charges opérationnelles</i>	Donnée brute Par hectare En % du CA ou du produit total	Non retenu pour l'exploitation dans son ensemble	Achats de semences et plants - Produits phyto - Autres fournitures
<i>Autres achats et charges externes</i>	Donnée brute	Non retenu pour l'exploitation dans son ensemble	Autres achats et prestations
<i>Valeur Ajoutée</i>	Donnée brute Par hectare En % du CA ou du produit total Par ETP (y.c. salariés)	+ Valeur ajoutée de l'atelier (donnée brute, € pour 1000 litres, en % du produit total, par ETP « atelier », part dans VA totale)	Non calculée par ETP
<i>Excédent Brut d'exploitation</i>	Donnée brute En % du CA ou du produit total Par ETP non salariés Par heure de travail des exploitants	Non calculé par heure de travail	S'agissant du solde restant après rémunération des salariés, il est analysé en relation avec les ETP non salariés y compris la main d'œuvre non rémunérée
<i>Excédent brut d'exploitation + salaires</i>	Par ETP total (y.c. salariés)	Permet d'apprécier le potentiel total de rémunération du travail par ETP	Une partie des salaires le sont dans le dispositif TESA avec des allègements de charges très variables (pas possible de décompter ces charges)
<i>Rémunération exploitant (associé)</i>	Donnée brute Par exploitant (associé)	Résultat exploitation, résultat courant avant impôts, (revenu disponible ⁶)	Montant des prélèvements réalisés par l'exploitant

⁶ Pour la famille Produits laitiers en circuits courts, le revenu disponible n'a pas été calculé car le montant des annuités n'a pas été recueilli dans la plupart des enquêtes (donnée à extraire du tableau de financement)

Deux remarques :

- la question des charges exceptionnelles et des amortissements n'est pas traitée pour plusieurs raisons. Les charges et produits exceptionnels, de par leur caractère non répétitif, n'ont pas vocation à figurer dans l'analyse. Les dotations aux amortissements correspondent à la dépréciation constatée sur un exercice par les biens immobilisés. Au lieu de se focaliser sur l'amortissement, il paraît préférable de caractériser les pratiques d'investissement des exploitants dans le temps et la manière de les financer (investissement progressif ou non, recours à du matériel d'occasion ou neuf, auto-construction de bâtiments, etc.) ;
- Une partie de l'analyse de la richesse créée par les exploitations en circuits courts est centrée sur les notions d'EBE et de revenu de l'exploitant. Or s'agissant du solde restant à l'exploitant après paiement des autres charges, il s'agit là d'un point de vue de « propriétaire ». L'examen du total des rémunérations versées (en additionnant les revenus de l'exploitant avec les salaires) est tout aussi important, ainsi que son poids dans la valeur ajoutée pour traiter aussi de la performance sociale.

Des indicateurs complémentaires sont intéressants pour comparer plus finement la productivité du travail entre exploitations (tableau 5).

Tableau 5 – Indicateurs complémentaires sur la productivité du travail

Indicateurs complémentaires	Eléments de comparaison	Produits laitiers	Légumes
<i>ETP consacré à la production ou/et à la transformation</i>	Donnée brute Par hectare	Uniquement ETP consacrés à la transformation (donnée brute ; quantité transformée par ETP consacré à la transformation)	ETP consacrés à la production
<i>ETP consacré à la commercialisation</i>	Donnée brute	Un des constituants essentiels du coût de commercialisation	
<i>ETP consacré à l'auto-construction</i> <i>ETP consacré à l'entretien et aux réparations</i>	Cette part du travail est prépondérante notamment dans la phase de mise en place de l'outil (de production, de transformation et de commercialisation), mais n'a pu être prise en compte (à apprécier à partir de questions qualitatives)		

Enfin, quand les exploitations disposent d'un bilan, des indicateurs complémentaires, de nature économique et financière, présentent un intérêt (tableau 6).

Tableau 6 – Indicateurs économiques et financiers

Indicateur	Produit laitiers	Légumes
<i>Solde de trésorerie</i>	Non retenu	Apprécié de façon qualitative sur les périodes de tensions
<i>Taux d'endettement</i>	Données bilan	Limité à la part des dettes financières dans le total du bilan
<i>Solvabilité à CT (en €)</i>	Données bilan	Non calculé : données manquantes sur dettes financières à CT
<i>Capacité d'autofinancement des investissements</i>	Données bilan	
<i>Annuités / EBE</i>	Données bilan et SIG	
<i>Transmissibilité : Montant de l'actif immobilisé (net) par exploitant ou associé</i>	Commun aux deux groupes de produits	

Deux remarques : l'actif immobilisé représente en théorie tous les moyens de production de l'entreprise. Le montant de cet actif peut donc largement varier en fonction :

- d'une part, des stratégies de gestion patrimoniale des exploitants, en particulier pour le foncier qui, bien souvent (mais pas systématiquement), est conservé dans le patrimoine personnel, donc non inscrit à l'actif et mis à disposition moyennant un fermage ;
- d'autre part, de la part de l'auto-construction réalisée par les exploitants, laquelle n'est pas prise en compte la plupart du temps.

En conséquence, tous les ratios issus de la relation entre l'actif immobilisé et d'autres postes du bilan ou du compte de résultat doivent être maniés avec la plus grande précaution notamment dans les comparaisons avec d'autres secteurs d'activités car l'actif net est largement sous-évalué dans la plupart des cas.

4.2. SYNTHÈSE DES RESULTATS SUR LES DEUX GROUPES DE PRODUITS

4.2.1 Des indices partiels sur l'importance et le développement des circuits courts

L'idée prévaut que les circuits courts concerneraient de plus en plus de producteurs et de consommateurs, traduisant une transformation profonde et durable des modes de production et de consommation. Il est intéressant de recadrer ce premier point avant de présenter la synthèse des travaux menés.

Bien que les sources statistiques disponibles soient lacunaires et que leur champ d'observation, celui des exploitations en vente directe, soit plus restreint que celui au centre de cette recherche (exploitations en circuits courts), elles livrent néanmoins quelques indices sur l'évolution récente et les caractéristiques des exploitations en circuits courts. En effet, les exploitations qui vendent des produits à un seul intermédiaire (grande surface, commerçants de détail, restauration commerciale, restauration collective) ont le plus souvent un système de commercialisation diversifié où cette forme de vente coexiste fréquemment avec des formes de vente directe. De ce fait, elles sont repérées comme exploitation en vente directe dans cette source statistique. Les seules exploitations en circuits courts à ne pas l'être sont celles qui vendent à un intermédiaire et ne recourent à aucune des formes de vente directe à des consommateurs. On ne sait donc rien sur l'importance de ces dernières.

Ainsi, en longue période et à l'échelle de la France, la vente directe ne se serait « apparemment » pas développée si on considère l'évolution de la part des exploitations agricoles françaises concernées qui est passée de 19% de l'ensemble des exploitations (professionnelles et non professionnelles) au recensement agricole de 1979, à 15,4% au recensement de 2000 et à 15,6% lors de l'enquête de structures en 2007 (17,5% et 18,6% pour les exploitations professionnelles entre 2000 et 2007). Cependant, si on considère l'évolution de la dimension du marché des produits commercialisés en vente directe (et plus largement en circuits courts), peut-être y a-t-il eu une croissance du marché si les ventes des exploitations disparues (ou ayant arrêté cette activité) sont plus que compensées par celles des exploitations ayant créé ou développé une activité en circuits courts. L'absence d'information jusqu'alors dans ces sources statistiques sur la dimension de l'activité de vente directe, et plus largement en circuits courts, ne permet pas de le savoir. De plus, l'engouement récent autour des circuits courts, tant du point de vue des consommateurs que des producteurs, a pu modifier voire inverser la tendance identifiée entre 1979 et 2007. L'exploitation des données recueillies lors du recensement agricole 2010 permettra de combler pour partie cette lacune, car la dimension de l'activité en circuits courts y a été appréhendée de manière déclarative et par groupe de produits. Toutefois, la comparaison avec les enquêtes antérieures ne sera pas possible.

Les évolutions peuvent par ailleurs être différentes selon les groupes de produits, comme le mettent en lumière l'étude des produits laitiers et celle des légumes.

Dynamique des productions en circuits courts étudiées au plan national

La production laitière en circuits courts

FranceAgriMer détient une base de données sur l'ensemble des exploitations laitières qui permet d'appréhender l'évolution dans le temps et dans l'espace du nombre et de la part de marché du lait des exploitations en « ventes directes ». Dans les faits, il s'agit des ventes « hors laiterie » car elles comprennent les ventes en circuits courts et les ventes en circuits longs de produits laitiers, transformés ou non, auprès d'affineurs et de grossistes.

Entre 2001 et 2009, le nombre de producteurs détenteurs d'un quota de ventes hors laiterie a fortement baissé (passant de 7860 à 5580), mais cette baisse est comparable à celle de l'ensemble des autres exploitations bovines laitières, ce qui conduit à un **maintien de la part des exploitations avec ventes « hors laiterie » (6%) et, au cours de la même période, à un maintien de leur part de marché du lait, soit un peu moins de 1,5 %**. Ce maintien recouvre toutefois des évolutions différentes selon le type de produit, se traduisant par un renforcement de la part des fromages (de 60% à 67%) au détriment surtout de la part des ventes de lait et, dans une moindre mesure, de la part des ventes de beurre et de crème.

Comme pour l'ensemble des exploitations en circuits courts, la proximité de zones urbaines est favorable à la vente de ces produits : près de la moitié des exploitations bovines laitières qui vendent des produits laitiers hors laiterie sont localisées en espace à dominante urbaine (13% en pôle urbain et 35% en communes périurbaines) au lieu de 37% seulement pour les autres exploitations laitières (4% en pôles urbains et 33% en communes périurbaines).

La production maraîchère en circuits courts

La valeur de la production française de légumes (toutes destinations) peut être tirée des Comptes de l'agriculture du SCEES/SSP. Evaluée à la récolte (hors subventions) et pour des produits non conditionnés, elle était estimée en 2008 à 3,1 Md € (légumes hors pomme de terre). Selon cette source, le total du chiffre d'affaires en circuits courts s'élevait à près de 0,9 Md en 2008, dans un contexte où la consommation de légumes frais diminue au profit de légumes transformés (Nichèle *et al.*, 2008).

Entre 2000 et 2005, le nombre des exploitations maraîchères a diminué mais **le déclin a été moins prononcé pour les exploitations agricoles pratiquant la vente directe** : baisse de 13% du nombre d'exploitations qui vendent en direct au consommateur, contre 18% pour l'ensemble des exploitations (RA 2000, Agreste 2005).

En 2006, selon le CTIFL, sur les 17800 producteurs de légumes frais en France, 7600 écoulaient au moins partiellement leur production par un circuit court et 5000 exploitations commercialisaient au moins les 3/4 de leurs légumes en circuits courts, ce qui ne représentait que 7% de la production française totale de légumes frais en volume. Cette proportion varie en fonction des espèces : le poids des circuits courts est alors de 15 à 20% des volumes pour les salades, fraises, courgettes mais reste marginal pour l'endive, le chou, l'oignon.

Par ailleurs, en 2002, 35% des superficies maraîchères étaient liées à des exploitations situées en zone périurbaine, 50% si l'on ajoute celles situées dans les pôles urbains (Agreste, 2002). D'avis d'experts, cette tendance se serait maintenue. L'intérêt économique des circuits courts suppose en effet la présence simultanée d'un potentiel de production et de consommation suffisant. Une grande partie de ces exploitations maraîchères spécialisées dans les circuits courts se trouvent ainsi en zone périurbaine.

Selon les organismes techniques, la tendance actuelle est à une nette augmentation des installations en circuits courts, plus particulièrement en AB.

4.2.2 Choix des trois régions étudiées

Produits laitiers : Bourgogne, Nord-Pas de Calais, zone Massif Central

En 2009, trois régions – Rhône-Alpes, Auvergne et Nord-Pas de Calais – regroupent la moitié des producteurs et 60% de la production laitière destinée à des circuits hors laiterie. Les régions présentent d'importantes spécificités en termes de produits laitiers, certaines étant surtout orientées vers la vente de fromages, d'autres vers la vente de crème et de beurre, d'autres encore vers la vente de lait, ou de yaourts. En outre, les régions ont été le siège d'évolutions contrastées au cours des années 2000 : certaines régions d'implantation traditionnelle de la vente de produits laitiers hors laiterie s'avèrent en fort déclin de ce point de vue (nombre de producteurs et quantité vendue), en particulier en Nord-Pas de Calais, Basse et Haute-Normandie, alors que la baisse est moindre dans d'autres régions d'implantation également traditionnelle, comme en Rhône-Alpes et en Auvergne ; à l'opposé, des régions où la vente hors laiterie était moins importante enregistrent une croissance forte de la quantité vendue, comme en Bretagne et en Franche-Comté.

Plusieurs facteurs sont en jeu dans ces évolutions contrastées : aux facteurs généraux (évolution des préférences des consommateurs et de leur disposition à payer ces produits ; évolution de l'offre agricole liée à l'évolution des structures et des systèmes de production agricole) se combinent des facteurs locaux : l'influence de la plus ou moins grande proximité d'espaces urbains ou/et touristiques et de la densité de consommateurs ; les habitudes et spécificités locales de l'offre de produits, comme les spécificités des préférences d'approvisionnement et de consommation ; des facteurs organisationnels et institutionnels.

Ces différences spatiales ont conduit à retenir la Bourgogne, le Nord-Pas de Calais et la zone Massif Central comme terrains d'étude. Le **Nord-Pas de Calais** est une zone de forte densité urbaine, la transformation de produits laitiers de vache y est importante (forte densité de producteurs) et ancienne, avec une forte spécialisation des exploitations dans la vente de beurre et de crème. A l'opposé, la **Bourgogne** est une région surtout rurale, avec un potentiel de consommateurs de produits en circuits courts bien moins important, la transformation de produits laitiers de vache y est moins répandue bien que traditionnelle et spécialisée dans la vente de fromage blanc et d'autres produits frais. Quant à la **zone Massif Central** étudiée, elle présente une diversité de configurations spatiales entre offre et demande : forte densité urbaine dans certains départements et caractère rural très marqué dans d'autres ; transformation de produits laitiers de vache importante (forte densité de producteurs) et traditionnelle dans certaines départements, faible dans d'autres ; singularité et diversité des produits laitiers vendus hors laiterie avec une dominante de fromages affinés en Auvergne et une gamme de fromages frais dans les départements de l'ouest de Rhône-Alpes.

Légumes : Bourgogne, Bretagne, Languedoc-Roussillon

La Bretagne fait partie des principales régions légumières (15% de la production nationale en valeur, données SSP 2008), même si le poids de ce secteur reste assez modeste dans l'agriculture régionale (6%). La production y est dominée par un modèle d'entreprise familiale intensif, majoritairement de plein champ, très organisée.

Par rapport à la Bretagne, le Languedoc-Roussillon a une production légumière deux fois moins importante en valeur (6% de la production française), mais dont le poids dans l'agriculture régionale est plus marquant (9%). Elle est concentrée dans le Gard et les Pyrénées-Orientales mais s'insère aussi dans les vallées d'arrière-pays et les zones en reconversion viticole. Les structures de production et de commercialisation y sont particulièrement diversifiées (coexistence de grandes exploitations salariales et de petites exploitations familiales).

En Bourgogne, la production légumière est marginale (1% de la production nationale) et plus directement tournée vers l'approvisionnement local et urbain.

Chaque région retenue est sur une zone climatique différente : respectivement océanique, méditerranéenne et continentale. Ceci se traduit par des productions principales maraîchères spécifiques : choux-fleurs, artichauts, pommes de terre et tomates en Bretagne ; tomates, melons et

laitues en Languedoc-Roussillon ; oignons, petits pois et haricots verts en Bourgogne.

Chaque région présente également un profil démographique distinct. L'échantillonnage des enquêtes a suivi un gradient urbain, périurbain, rural, mais en visant des situations démographiques contrastées et en tenant compte des spécificités géographiques de chacune d'elles.

Rappelons ici que le principe retenu initialement a été de choisir une région commune aux deux groupes produits de façon, à terme, à identifier les éléments transversaux aux deux filières. La Bourgogne s'est avérée la région la plus adaptée à ce choix.

4.2.3. Diversité des exploitations bovines laitières et approche des performances

Caractéristiques générales des exploitations bovines laitières en circuits courts

Cette étude confirme les enseignements de travaux antérieurs, ou menés par ailleurs, sur les caractéristiques des exploitations en circuits courts comparées à celles des autres exploitations et apporte une contribution spécifique basée sur les deux groupes de produits étudiés.

En premier lieu, une des principales caractéristiques des exploitations en vente directe, et plus largement en circuits courts (Capt et *al.*, 2004, 2011), est qu'elles **pérennisent et créent davantage d'emplois, quelle que soit leur orientation productive**, en 2007 (dernière enquête de structure) comme antérieurement (recensements agricoles de 1988 et 2000). En outre, quelle que soit leur orientation productive, elles ont **davantage recours au salariat**. Ainsi, en 2007, parmi les exploitations spécialisées en bovins-lait, le recours au salariat concerne 30% des exploitations sans activité de vente directe (9% ayant au moins un salarié permanent) alors qu'il concerne la moitié de celles ayant une activité de vente directe (19% ayant au moins un salarié permanent). Les configurations de travail (dont le statut juridique de l'exploitation ne rend pas bien compte) sont très différentes : ces exploitations sont soit l'affaire d'un couple, avec l'appoint éventuel d'un salarié, soit elles sont entre les mains de plusieurs associés d'une même famille sous forme de GAEC (entre générations ou au sein d'une même génération) le plus souvent, soit encore elles s'écartent d'une logique familiale et ont recours à un salariat, plus ou moins important, hors de la famille.

Ces exploitations se distinguent des autres exploitations non seulement en maintenant et en créant davantage d'emplois mais également par la formation ou/et les itinéraires socioprofessionnels de leurs membres. Déjà en 1988, une partie plus importante d'entre eux avaient un **niveau de formation secondaire long ou supérieur, étaient plus insérés dans des réseaux professionnels** et avaient **davantage fréquenté d'autres milieux sociaux, soit après avoir réalisé un détour professionnel et exercé un autre métier avant de s'installer en agriculture pour ceux d'origine agricole, soit du fait de leur origine non agricole** (Capt, 1997). En 2007, la part des exploitations en circuits courts où un des actifs détient un niveau de formation long (niveau baccalauréat) ou supérieur demeure plus forte dans l'ensemble, entre autres parmi les exploitations bovines laitières spécialisées en vente directe (près d'un tiers étant de formation supérieure contre moins de 20% parmi les autres exploitations laitières). En revanche, l'origine des exploitants s'avère assez différente en fonction de l'orientation productive des exploitations : à la différence des exploitations laitières caprines et des exploitations légumières, **s'installer en production bovine laitière et en circuits courts est peu accessible aux personnes non originaires du monde agricole en raison de l'obstacle foncier** (difficultés d'accès à un quota laitier lié à la terre). Quelques unes y parviennent toutefois selon deux voies différentes, soit en s'installant d'abord en production caprine et en diversifiant ensuite la gamme de produits laitiers avec du lait de vache, mais pour cela il faut obtenir un quota (ce qui n'est pas facile), soit en devenant associé au sein d'un GAEC avec d'autres associés d'origine familiale agricole. Quelques exploitations enquêtées attestent de l'existence de ces deux voies.

Le constat antérieur d'un **effet de génération** peu marqué entre exploitations selon qu'elles vendaient ou ne vendaient pas en circuits courts n'est pas confirmé en 2007 (Capt et *al.*, 2011) : la part des exploitations en vente directe ayant à leur tête au moins un jeune exploitant (moins de 40 ans) est supérieure à celle des exploitations n'exerçant pas cette activité. Cet écart est même plus important parmi les exploitations bovines laitières spécialisées en raison probablement de l'importance des formes sociétaires, une forme d'organisation plus apte à prendre en compte une préoccupation majeure dans ces élevages, celle des contraintes de travail, auxquelles les jeunes sont attentifs.

Diversité de structures et d'orientations stratégiques

Au-delà de ces traits généraux distinctifs, comparés à ceux des autres exploitations, les exploitations bovines laitières en circuits courts se différencient entre elles en fonction de facteurs structurels et d'orientations stratégiques.

Ces exploitations se différencient d'abord selon la **place et la dimension de l'atelier de transformation et de commercialisation** de produits laitiers en circuits courts dans l'ensemble de l'exploitation, et selon les autres productions agricoles auxquelles cet atelier est associé : selon notre enquête, la plupart sont spécialisées en bovins lait et, parmi elles, l'atelier de transformation occupe le plus souvent une place minoritaire ; dans les autres exploitations, la production laitière est associée soit à des cultures, soit à d'autres herbivores (bovins viande, ovins ou/et caprins).

Ces exploitations se différencient en second lieu par le **choix du type de produit laitier et la diversité de la gamme de produits**. La très grande majorité des exploitations sont spécialisées dans (ou pour orientation dominante) un type de produit laitier : spécialisation ou orientation dominante Beurre et crème, ou fromages affinés, ou fromages et autres produits frais. Moins de 10% n'ont pas de spécialisation ou dominante et présentent une gamme plus diversifiée que les autres. Le caractère le plus souvent spécialisé ou à orientation dominante des ateliers dans des types de produits proches tient aux contraintes d'ordre technologique et à leur maîtrise. L'existence de technologies de fabrication différentes selon le type de produits laitiers (équipements spécifiques ; importance de l'acquisition de savoir-faire également spécifiques) conduit le plus souvent les producteurs à se spécialiser. Parmi les différents « choix » possibles (types de produit laitier), l'orientation que les producteurs prennent tient pour partie aux « modèles » historiques de production et de consommation locaux - les spécialisations des ateliers de transformation sont très différentes selon les régions - mais également à des choix personnels. Le fait d'avoir une gamme limitée, diversifiée, ou très diversifiée (comprenant également d'autres produits que les produits laitiers, provenant de l'exploitation ou d'autres exploitations) relève d'un choix stratégique qui différencie également ces exploitations.

Le troisième élément différenciateur porte sur le **choix du système de commercialisation**. La majorité des exploitations enquêtées sont en vente directe dominante : prépondérance de ventes à la ferme pour certaines, ou sur les marchés, ou dans d'autres circuits (PVC, tournées) pour d'autres ; ou encore sans prépondérance d'un de ces circuits en vente directe parce que l'exploitation combine plusieurs circuits. Les autres exploitations se partagent entre vente dominante à un seul intermédiaire (GMS, détaillants) et vente dominante à des affineurs ou grossistes (plus d'un intermédiaire). Le « choix » du système de commercialisation se fait en grande partie sous contraintes : il dépend notamment de la dimension de l'atelier et de la localisation de l'exploitation (proximité de zones urbaines, de bourgs importants, d'espaces touristiques) mais d'autres considérations interviennent également dans le choix des producteurs, en particulier les caractéristiques du collectif de travail (importance, statut des personnes, itinéraires socioprofessionnels) et l'appartenance à des formes d'organisation collectives.

Sur la base de ces facteurs de différenciation, **quatre grands types d'exploitations bovines laitières en circuits courts** ont été distingués.

Type 1 - Logique familiale d'atelier complémentaire, de faible à moyenne dimension où tout le lait est transformé, associé à d'autres produits, bovins, caprins ou ovins (14 exploitations sur 80). La vente en circuits courts d'autres produits que ceux à base de lait de vache y est fréquente. Ces exploitations, surtout localisées en Bourgogne dans l'enquête, sont le plus souvent l'affaire d'un couple et recourent pour une partie d'entre elles à du bénévolat ou à un salarié à temps partiel.

Type 2 - Logique familiale d'atelier complémentaire, de faible à moyenne dimension, dans des exploitations de grande dimension spécialisées en lait ou de polyculture-élevage. C'est le type de loin le plus important (33 sur 80 exploitations enquêtées, mais à l'échelle nationale, près de 60% des exploitations dotées d'une référence en ventes hors laiterie) dans lequel l'atelier de transformation et commercialisation hors laiterie est inférieur à 100000 litres et représente au plus 30% du quota total. Ces exploitations mobilisent entre 2 et 3 ETP familiaux pour la plupart et sont principalement l'affaire de couples ou de GAEC. Quand elles ont recours à du salariat, c'est le plus souvent au sein de la famille.

Type 3 – Logique familiale d’atelier majoritaire, de grande dimension, dans des exploitations spécialisées en lait (20 exploitations). Ces exploitations se distinguent des deux types précédents par l’importance de la quantité de lait transformée (plus de 100000 litres) et par un atelier qui représente au moins 50% du produit de l’exploitation. La plupart des collectifs sont d’au moins 3 ETP et les associations en GAEC plus fréquentes que dans le type 2, se traduisant par un plus faible nombre d’hectares par travailleur.

Type 4 - Logique entrepreneuriale d’atelier de grande dimension dans des exploitations spécialisées en lait ou diversifiées (9 exploitations). Ce type s’avère proche du précédent par la place de l’atelier (au moins 50% du produit de l’exploitation) mais il s’en démarque par un quota laitier et un atelier de transformation de dimensions plus importantes, par une diversification plus grande de la gamme de produits vendus en circuits courts et par une logique salariale.

Les exploitations de type 3 se différencient des trois autres types par les caractéristiques de leurs ateliers : ils sont quasiment tous spécialisés en fromages affinés, comportent une gamme restreinte de produits (au plus deux pour la plupart) et la commercialisation y repose sur une vente dominante à des affineurs pour la moitié d’entre eux en lien avec la dimension de leur atelier et leur localisation (Massif central). En revanche, au sein de chacun des trois autres types, les exploitants ont adopté des orientations stratégiques différentes concernant le type d’atelier (type de produits ; spécialisé, orientation dominante ou non ; diversité de la gamme) et le système de commercialisation. Ces différences importantes de place de l’atelier dans la logique des exploitations et de caractéristiques des ateliers a conduit à distinguer deux temps dans l’approche des performances économiques de ces exploitations, d’abord à l’échelle de l’atelier, ensuite à l’échelle de l’exploitation.

Approche des performances

Performance économique

Ainsi, pour les exploitations bovines laitières en circuits courts, c’est l’approche de la performance de l’atelier qui a d’abord été privilégiée puisque l’activité en circuits courts ne constitue qu’une part minoritaire de l’activité pour la majorité d’entre elles. En se centrant sur l’atelier, il s’agissait de répondre au questionnement suivant : à quel niveau et dans quelles conditions le solde des produits et charges spécifiques de cette activité (atelier) permet-il de rémunérer la main d’œuvre salariée et non salariée qui y est consacrée, de renouveler les actifs matériels nécessaires à cette activité (bâtiments et équipements), voire de les accroître ? Au-delà, il s’agissait également de cerner la contribution de l’atelier à la performance de l’exploitation dans son ensemble.

Performance économique de l’atelier

Les **niveaux de valorisation (prix de vente) des produits laitiers** s’écartent plus ou moins du prix payé par les laiteries selon le type de produit laitier : proches de ce prix pour le beurre et la crème, dans une moindre mesure pour le lait (écart de 1 à 3 en moyenne), éloignés pour le fromage blanc (écart de 1 à 5) et surtout pour les yaourts (écart de 1 à près de 9). Ces niveaux de prix conduisent à des écarts importants de montant moyen des recettes par unité de lait transformé selon le type d’atelier : ce montant varie ainsi du simple au double entre les ateliers spécialisés en beurre et crème et les ateliers spécialisés en fromages, et il est nettement plus élevé pour les ateliers avec dominante (diversité plus grande de produits). Quatre facteurs expliquent une grande partie de la dispersion de ce montant (plus de 60%) avec par ordre d’importance décroissante : le type de produit, la diversité de la gamme, le type de circuit de commercialisation et la dimension de l’atelier.

Ces écarts de montant des produits par unité de lait transformé reflètent les **écarts de charges de transformation**, car la consommation de ressources varie en fonction du type de produit, de la diversité de la gamme et de la dimension de l’atelier (effet d’échelle pour certaines charges), mais ils ne les reflètent que partiellement : une grande part de la dispersion de ces charges demeure inexpliquée par ces facteurs, suggérant une efficacité variable dans l’emploi des ressources, mais peut-être aussi un effet d’hétérogénéité dans le recueil des données par les enquêteurs. Enfin, la charge d’amortissement spécifique à l’atelier différencie bien sûr nettement les ateliers créés récemment (de 6% à 14% du produit de l’atelier) des ateliers plus anciens (de 0% à 5% quand aménagement ou création d’une nouvelle fromagerie).

L'étude révèle d'importants **écarts de productivité « apparente » du travail** (nombre de litres transformés par unité de travail). Ces écarts résultent de l'influence de trois facteurs (dont l'effet significatif a pu être mis en évidence) : la productivité s'améliore nettement avec la dimension de l'atelier, elle diminue avec la diversité de la gamme (nombre de variétés), enfin, elle est plus importante pour les ateliers spécialisés et avec dominante en beurre et crème et moindre pour les ateliers sans dominante.

Au bout du compte, il ressort d'importants **écarts de valeur ajoutée par unité de travail**. Malgré les limites rencontrées dans la mesure de la valeur ajoutée (seulement « approchée »), trois facteurs (dont l'effet significatif a été mis en lumière) expliquent, à part presque égale, une grande part de ces écarts (72%) : la valeur ajoutée s'améliore avec la dimension de l'atelier ; elle se dégrade avec la part des charges dans le produit de l'atelier (cet indicateur « agglomère » plusieurs effets : type de produit, gamme et maîtrise des charges) ; elle se dégrade également avec le temps de travail qui y est consacré. S'y ajoute l'effet d'un quatrième facteur (dont la contribution à l'explication de la dispersion est toutefois très faible) : la valeur ajoutée de l'atelier paraît s'améliorer avec la part de produits laitiers dans le produit brut de l'exploitation.

L'influence de la **date de création de l'atelier** n'a pas pu être cernée compte tenu des caractéristiques de l'échantillon d'exploitations enquêtées : pour la plupart d'entre elles, l'atelier n'est pas de création récente. Le faible nombre d'ateliers récents dans l'enquête ne permet pas d'en faire l'analyse.

Performance économique de l'exploitation

Quel que soit l'indicateur de résultat (valeur ajoutée, EBE ou RCAI), la dispersion est importante et croît logiquement quand on passe de la valeur ajoutée, à l'EBE puis au RCAI, puisqu'en passant du premier au troisième indicateur, on ajoute des facteurs de dispersion : recours ou non au salariat, phase d'accumulation (poids des amortissements) et situation financière (poids des intérêts payés). Il en est de même pour ces indicateurs rapportés à l'unité de travail. En s'en tenant au RCAI par unité de travail (ce qui reste pour la rémunération du travail non salarié), le revenu médian est d'environ 13 000 € (à titre de comparaison, le SMIC annuel net était d'environ 12 000 € en 2009), il est inférieur à 7200 € pour un quart des exploitations enquêtées et est supérieur à 22 000 € pour le quart supérieur.

Parmi les facteurs explicatifs de la dispersion des performances économiques de ces exploitations, la **dimension économique a une influence prépondérante** (67% de la dispersion de la valeur ajoutée, 60% pour l'EBE et 33% pour le RCAI) **au travers de ses deux composantes (de poids comparable), la dimension foncière et le produit brut par hectare (indicateur d'intensification)**.

L'analyse ne décèle pas d'effet significatif de la part du lait et des produits laitiers dans le produit de l'exploitation, ni de la seule part des produits laitiers dans le produit de l'exploitation. En fait, il y a bien une **contribution positive de l'atelier Produits laitiers à la performance économique de l'exploitation** : elle est captée dans l'effet d'intensification (produit brut par ha), ce que tend à accréditer l'analyse comparée des performances des quatre types d'exploitation distingués au regard de la place assignée à l'atelier de produits laitiers dans leur stratégie d'ensemble. Ainsi, les exploitations où l'atelier tient une place importante (types 3 et 4) ont - comparativement aux exploitations du type 1 et de type 2 (place minoritaire des produits de l'atelier dans le produit) - à la fois un produit brut par ha plus élevé (malgré une moins bonne productivité laitière par vache pour le type 3) et une part plus importante de valeur ajoutée dans le produit de l'exploitation. Au bout du compte, elles dégagent un niveau d'EBE et de RCAI par unité de travail non salarié comparables pour le type 3 et nettement plus élevés pour le type 4 alors qu'elles emploient davantage d'actifs familiaux et de salariés ;

Si la dimension foncière en élevage bovin laitier est un déterminant important de la capacité à dégager un revenu du travail, **des systèmes performants existent également dans des exploitations de petite dimension foncière** : la rémunération du travail passe alors dans leur cas par la diversité de la gamme de produits vendus en circuits courts ou/et la transformation créatrice de forte valeur ajoutée (cas de plusieurs exploitations des types 1 et 4).

Ces résultats demandent à être approfondis et confirmés car ils résultent de moyennes établies sur un nombre assez faible d'exploitations par type et la dispersion au sein des types est importante. Le rôle

des autres facteurs explicatifs de la dispersion des revenus sera l'objet ultérieurement d'une méthode de traitement des données plus performante (modèle de type logit).

Performance environnementale

Appréhender cet impact nécessite le plus souvent la mise en place de méthodes d'investigations lourdes. Pour les exploitations bovines laitières, cet impact concerne la production de gaz à effet de serre liée à la production de méthane chez les ruminants, plus ou moins compensée par l'effet de captation des prairies que les systèmes herbagers maintiennent (objet de controverses) et liée aux transports des denrées alimentaires dans le cas des circuits courts (objet de controverses également). Cet impact a trait également à la consommation d'énergie directe (sur l'exploitation) de produits pétroliers pour la conduite des cultures et de l'élevage et, pour l'activité en circuits courts en particulier, à la consommation d'énergie dans le fonctionnement des installations de transformation du lait et de stockage des produits. A cette consommation directe, s'ajoute la consommation indirecte d'énergie en amont de l'exploitation dans les consommations intermédiaires achetées. Cet impact concerne encore la consommation de la ressource en eau, la gestion des déchets et la gestion de la biodiversité. Compte tenu de l'ampleur du sujet, seuls quelques aspects de cet impact pouvaient être appréhendés dans le cadre de cette étude.

C'est principalement d'abord au travers de leurs **pratiques culturelles** et d'**alimentation du troupeau** que les exploitations bovines laitières en circuits courts se distinguent, pour la plupart d'entre elles, de leurs homologues, en ayant des pratiques moins intensives de la surface, bien que variables selon les régions (« tout herbe » en Massif Central et en Bourgogne ; reposant davantage sur le maïs en Nord-Pas de Calais) et une complémentation adaptée aux caractéristiques des produits laitiers qu'elles vendent. C'est ensuite également par la mise en valeur de la **diversité des races laitières** qu'elles se distinguent, une diversité toutefois variable selon les systèmes de production et les régions.

La **consommation d'eau et d'énergie** est plus importante dans ces exploitations et préoccupe les exploitants, mais peu d'entre eux ont évalué l'importance de ces consommations additionnelles liées à leur activité de transformation et de stockage des produits laitiers. Quelques uns seulement ont mis en place des dispositifs visant à économiser ces ressources. Posant des problèmes méthodologiques, l'approche de cet impact n'a pas pu être réalisée dans le cadre de l'étude, à l'exception de celle du transport des produits pour leur commercialisation qui a mis en évidence des différences très importantes entre exploitations. Mais cette approche est restée partielle en étant cantonnée aux **kilomètres parcourus** et uniquement par les producteurs, ceux des consommateurs ne pouvant être pris en compte dans une telle étude.

Enfin, concernant la **gestion des déchets spécifiques** de ces exploitations, les eaux blanches et le lactosérum, le système le plus répandu est la conservation dans une fosse puis l'épandage sur les terres. Quelques exploitations ont mis en place un bassin de lagunage ou un filtre à roseaux mais ces systèmes restent rares.

Performance sociale

Un premier résultat a déjà été souligné : ces exploitations **maintiennent et créent davantage d'emplois familiaux et salariés que leurs homologues sans activité en circuits courts**. Le second résultat concerne **l'importance du travail et du rôle des femmes**, surtout dans l'activité de transformation et de commercialisation. Actives dans les trois-quarts des exploitations enquêtées, la plupart y consacrent au moins un temps plein. Le travail féminin représente même plus d'un temps plein dans le quart des exploitations avec l'apport de femmes salariées.

L'approche des performances sociales a également porté sur la « **vivabilité** » **des systèmes pratiqués en circuits courts**, appréhendée du point de vue du travail qui constitue une préoccupation importante dans les exploitations bovines laitières. Il s'agissait d'apprécier si certains systèmes sont plus « vivables » que d'autres. L'approche de l'organisation du travail met en évidence différents types d'organisation qui se distinguent par leur plus ou moins grande souplesse sur la base des principales caractéristiques suivantes : possibilité de livrer (ou non) en laiterie, de ne pas transformer tous les jours et de reporter le lait sur la laiterie en fonction des variations de la demande de produits ; présence d'une personne-clé sur les tâches de transformation ou/et de commercialisation

(spécialisation), configuration la plus fréquente, ou au contraire, polyvalence du personnel (plus fréquente parmi les petits collectifs de travail) mais avec des différences notables selon l'emploi ou non de salarié ; présence ou non de bénévole (plus de la moitié des exploitations).

Diverses solutions sont recherchées pour faire face aux pointes de travail (concurrence entre différentes tâches selon les périodes de l'année). Certains producteurs ont **recours à une entreprise ou à une CUMA** pour tout ce qui est en rapport avec les cultures pour des raisons d'économie d'investissements en matériel mais aussi parce que ce sont des tâches facilement réalisables par une personne extérieure à l'exploitation. Plusieurs ont souligné qu'ils préfèrent se consacrer à la partie élevage, à la traite ou à la transformation. Le **recours à un groupement d'employeurs** est relativement peu fréquent. En revanche, le **recours au service de remplacement** concerne plus du tiers des exploitations enquêtées et est plus souvent l'affaire d'un couple, notamment pour prendre des congés mais aussi pour un ensemble d'autres motifs « exceptionnels » (maladie, coup dur, congé maternité ou paternité...).

La qualité de vie dans ces systèmes s'exprime notamment dans la **possibilité de prendre des week-ends et de partir en congés**. Or, les deux-tiers des enquêtés déclarent prendre au plus 2 à 3 week-end par an ou un week-end de temps en temps, et au plus une semaine de congés par an. Ceux qui en prennent davantage (2 semaines, voire 3 et plus) sont plutôt le fait d'associés de GAEC non apparentés et de formes d'organisation de travail ayant recours au salariat. **Malgré un travail prenant et laissant peu de place aux congés, la très grande majorité des producteurs (plus de 90%) sont satisfaits de l'atelier circuits courts**, principalement en raison de la meilleure valorisation du lait et des contacts avec les clients qu'il permet.

Si l'insertion dans des réseaux professionnels et sociaux n'a pas pu être largement appréhendée dans cette étude, on dispose de quelques indications sur **l'implication dans des formes d'organisation collective**. Celle-ci semble fréquente, du moins dans les exploitations ayant répondu à l'enquête : en dehors de l'importance des formes sociétaires de type GAEC qui constituent une forme d'organisation collective adaptée pour la transformation des produits laitiers du fait des contraintes technologiques (transformation quotidienne), la moitié des exploitations enquêtées font partie d'une organisation collective pour la certification de leurs produits (AOC et marques collectives, selon des appellations variables selon les lieux). En outre, l'implication dans une forme collective de commercialisation ne semble pas rare, mais a été moins bien cernée dans l'étude.

4.2.4 Diversité des exploitations maraîchères et approche des performances

Des fruits et légumes au maraîchage

Initialement, l'étude prévoyait la production de références pour l'ensemble du secteur fruits et légumes. Toutefois, nous avons été amenés à restreindre ce champ d'analyse au cours de nos travaux, du fait de différences importantes entre les productions de fruits et celles de légumes :

- les dernières sources statistiques proviennent de deux enquêtes distinctes difficilement compilables puisque portant sur des années différentes,
- les cultures légumières s'organisent selon des calendriers annuels ou de quelques mois, alors que les productions fruitières sont pour l'essentiel issues de plantations pérennes dont l'analyse suppose la prise en compte d'un cycle productif pluriannuel,
- la gamme de produits est beaucoup plus importante dans le cas d'exploitations maraîchères.

Synthèse de la diversité analysée à travers le deuxième questionnaire (72 exploitations enquêtées)

Ayant pris acte des limites liées à une typologie de type structurel que nous avons testée d'une part, et tenant compte des pistes identifiées par l'approche statistique que nous avons effectuée d'autre part (cf. rapport détaillé), nous avons choisi de réaliser une **typologie systémique des exploitations sur la base des stratégies mises en œuvre en matière de mise en marché et d'organisation du travail**.

Trois domaines de décisions à même de différencier les producteurs ont été considérés, chaque

domaine pouvant se décliner en modalités contrastées :

- **Mode de commercialisation** : tout en circuit court vs. non ;

- **Construction de l'offre** : offre de produits individualisés par leur prix (modèle traditionnel) vs sous la forme regroupée d'une gamme (modèle paniers ou AMAP) ; spécialisation en maraîchage vs polyculture ; production saisonnière vs à l'année ;

- **Mode d'organisation du travail** : organisation individuelle (voire familiale) vs organisation ouverte (intégration de salariés permanents ou association).

6 types stratégiques ou « modèles » d'exploitations maraîchères en circuits courts ont été identifiés à partir de ces critères.

Modèle 1 – « Producteurs partenaires » : AMAP ou paniers majoritaires (14 cas enquêtés)

Des petites exploitations dont la gamme est très diversifiée, créées récemment par des quadragénaires non issus du milieu agricole et largement insérés dans les démarches collectives et/ou la vie locale et syndicale, et pour lesquelles les temps consacrés à la vente sont limités (15% du total).

Modèle 2 – « Fermiers indépendants » : entreprises unipersonnelles ou familiales (16)

Des fermes sans salarié permanent ni associé, fondées sur un projet individuel ou de couple, par des exploitants issus du milieu agricole dont le premier trait est la recherche d'indépendance y compris envers l'accompagnement technique, qui consacrent 25% de leur temps à la vente et exercent avec un appoint de main d'œuvre non rémunérée représentant en moyenne 17% du travail total.

Modèle 3 – « Entrepreneurs organisés » : gestion et main d'œuvre, outils de rationalisation (11)

Des exploitations où la main d'œuvre est stabilisée par un CDI ou une association et les cultures planifiées à l'aide d'outils de gestion. La motivation pour les circuits courts est économique. Les dirigeants sont de formation post bac, non spécifiquement issus du milieu agricole. Ils se forment et sollicitent toute forme d'accompagnement.

Modèle 4 – « Assembleurs rationnels » : combinaison entre circuits courts et longs (5)

Un ensemble d'exploitations caractérisé par une même stratégie, la combinaison entre circuits courts et circuits longs, mais mise en œuvre à partir de deux situations différentes :

- le circuit court comme diversification des circuits longs dans un contexte de crise légumière fréquente (voire structurelle), de fragilisation des organisations de producteurs, de tensions sur les prix à la baisse et de concurrence internationale,
- le circuit long comme diversification des circuits courts correspondant à la recherche d'un équilibre sur des séries plus longues, davantage mécanisables avec une garantie de débouché fixe à l'année moyennant un temps consacré à la vente minimum.

Modèle 5 – « Pragmatiques diversifiés » : diversification des productions (13)

Des exploitations pour lesquelles la part de la production maraîchère dans le chiffre d'affaires est très variable et peut atteindre 70% du CA. Les kilomètres parcourus sont plus importants que pour les autres types (17 000 en moyenne contre 9 000 pour les autres). Issus du milieu agricole et de formation post bac, les producteurs associés à ce modèle ont exercé dans divers secteurs avant de s'installer, majoritairement dans un cadre de reprise familiale.

Modèle 6 – « Saisonniers réactifs » : production et vente non permanentes (13)

Des exploitations plutôt représentées en Languedoc-Roussillon, dont les responsables s'insèrent ponctuellement dans les marchés, plutôt à la belle saison. Ils pratiquent peu l'achat-revente. En revanche, plus que les autres, ils mènent des actions visant à développer leur portefeuille clients, à le fidéliser sur une période donnée et souscrivent aux dispositifs permettant d'accueillir le client à la ferme ou aux démarches collectives afin de mieux écouler leur production. Les exploitants sont issus du milieu agricole.

Approche des performances

Performance économique

Nous rappelons au préalable que plus de la moitié des exploitants enquêtés sont au forfait et de ce fait sont soumis à obligations administratives restreintes (tenue d'un registre recettes dépenses annuel) mais n'ont pas à établir de comptabilité. Notons également que nous approchons ici le revenu dégagé par le(s) exploitant(s). Cet indicateur rend compte d'une performance économique selon une logique de propriétaire-exploitant : la performance correspond alors au revenu apporté à l'entrepreneur. Ceci ne tient pas compte de la masse financière totale venant rémunérer le travail total fourni : cette approche plus globale n'a pas été possible du fait de la disparité des taux de charges sociales pratiqués.

Les résultats finaux par type stratégique montrent des résultats moyens et médians relativement meilleurs pour les modèles « Entrepreneurs organisés » avec des EBE/ETP non salarié de respectivement 28 K€ et 25 K€, viennent ensuite les « Assembleurs rationnels » (resp. 24 K€ et 23 K€), qui sont les modèles mobilisant également le plus de main d'œuvre salariée, avec les surfaces les plus importantes et les mieux dotés en équipements. Les « Fermiers indépendants » s'établissent à respectivement à 16 K€ et 14 K€. Les « Producteurs partenaires » concentrant les installations les plus récentes, les résultats dégagés s'en ressentent avec un maximum malgré tout à 24 K€.

L'analyse par type montre malgré tout une importante diversité de situations avec dans chaque groupe des revenus comparables à ceux obtenus dans d'autres secteurs d'activité et à l'inverse des situations fragiles voire précaires (rémunérations largement inférieures au SMIC : occurrence fréquente à 5 K€).

Plusieurs facteurs déterminés à l'aide d'une analyse statistique de l'échantillon observé, donnent des pistes d'explication :

- le premier facteur de la diversité observée réside dans **les différences importantes constatées en termes de productivité (CA/ha)**. Plusieurs éléments d'explication pourraient être avancés dont différents niveaux de prix ou de rendement (tant lié au travail qu'aux équipements). Les producteurs ne connaissant généralement ni les quantités qu'ils produisent, ni celles qu'ils vendent et ne sachant qu'approximativement celles mises en culture, il ne nous est pas possible de donner une explication certaine de cette grande variété de résultats ;

- le deuxième facteur est l'**ancienneté de l'exploitation** (année d'installation) qui influence fortement les résultats économiques, indépendamment de l'âge du producteur ;

- le troisième facteur est la **surface en légumes** qui amène à distinguer un seuil de 2 hectares en dessous duquel sont concentrées les exploitations aux plus faibles résultats économiques. Celles qui procurent les revenus les plus élevés sont situées soit entre 2 et 4 hectares, soit entre 8 et 10 ha ;

- le quatrième facteur est l'intensivité en capital, ainsi la **surface en tunnel** révèle des seuils de rentabilité (respectivement 0,2 ha et 0,3 ha) et l'existence de **bâtiments de stockage** semble également avoir un effet sur le revenu, du fait notamment du poids des installations récentes qui en sont moins pourvues ;

- Le cinquième facteur est l'intensivité en main d'œuvre familiale : au delà de 1,5 ETP familiales, les indicateurs économiques sont nettement supérieurs, évoquant la performance d'un **modèle à deux actifs familiaux** ;

- le sixième facteur est l'emploi de main d'œuvre salariée : il existe une corrélation positive entre le travail salarié (ETP salariés, nombre de salariés) et les revenus de l'exploitant. Ce lien exprime un effet de dimension économique, du fait du recours croissant au salariat pour les exploitations plus importantes. Le revenu de l'exploitant familial est en augmentation avec l'embauche de salariés.

L'importante variabilité des résultats, même au sein de chaque profil stratégique, nous a donc conduits à développer une seconde approche, compréhensive et ainsi à opérer un tri des observations selon plusieurs variables, et selon diverses sources d'analyses :

- selon la date d'installation, l'analyse statistique ayant montré un seuil à 5 ans
- selon la mobilisation d'outils de gestion comptable, combinée à la planification des

cultures : aux dires des experts, la planification des cultures et l'organisation sont des facteurs clefs de réussite. Nous avons combiné ce critère à celui de l'investissement dans la comptabilité émettant ainsi l'hypothèse que l'investissement et la compréhension des outils de gestion étaient également vecteurs potentiels de performance économique ;

- selon l'investissement dans des démarches collectives de mutualisation des moyens de production ou de commercialisation, émettant ainsi l'hypothèse issue de l'observation empirique du terrain et des dires d'experts que ces démarches étaient susceptibles de générer l'obtention de meilleurs résultats économiques.

Il faut en premier lieu souligner que les tendances observées à l'aide de ces tris sont d'une part **fragiles** du fait du faible nombre d'enquêtes et d'autre part naturellement **soumises à recherches ultérieures** puisque notamment l'influence des différents effets constatés n'a pas été isolée à l'aide de traitements statistiques adaptés.

Ainsi, la date d'installation explique pour partie la variabilité des performances constatées,

Pour les plus récemment installés (> 2005), ceux qui obtiennent des résultats le plus rapidement, ont aux dires des experts les caractéristiques suivantes :

- ils ont des **outils de gestion et de planification de leurs cultures** (même sommaires : ex. cahier où tout est noté) et capitalisent ainsi leur expérience d'une année sur l'autre,
- ils ont conservé un **fonds de roulement** ou empruntent en conformité avec leurs capacités de remboursement
- ils ont une **exploitation adaptée** à la production maraîchère en termes de surfaces et d'équipements.

Dans un deuxième temps, les meilleurs résultats observés suite aux tris réalisés montreraient que **l'investissement personnel dans la gestion et la planification (avec des EBE/ETP moyens supérieurs de 25% mais avec un effet de dimension et d'intensivité en capital)**, ainsi que dans **les démarches collectives (EBE/ETP supérieurs de 20%)**, sont corrélés avec de meilleures performances économiques.

Quel que soit le type stratégique concerné ou la date d'installation, nous observons en outre des résultats supérieurs à la moyenne lorsque nous isolons les structures pour lesquelles le chef d'exploitation travaille moins de 50h par semaine, et de la même manière lorsque nous retenons les exploitations dans lesquelles la configuration (sols, bâtis et situation géographique) apparaît satisfaisante pour l'exploitant (jugement qualitatif porté par lui). Ceci, d'une part, renforcerait **une relation entre performance économique et organisation du travail (sans encore une fois être en mesure d'établir statistiquement un quelconque lien de cause à effet pour l'instant)**, et d'autre part, montrerait l'importance de **la configuration des lieux** dans la performance déjà exprimée par les experts.

Enfin, l'examen des exploitations les plus et les moins performantes de l'échantillon suggère que :

- Les exploitations **les moins performantes** recouvrent d'une part des situations d'**installation récentes d'emblée en circuits courts** (souvent fragiles mais aidées ou à accompagner), et, d'autre part, des exploitations plus **anciennes présentant des niveaux faibles de capitalisation** sur l'atelier maraîchage (en surface et intensification), avec à l'évidence des difficultés dans son développement.
- Les exploitations les plus performantes se répartissent entre d'une part un **modèle entrepreneurial** (avec salariat important et parfois récentes) et d'autre part un **modèle familial consolidé**, ayant investi fortement au plan technologique et foncier, mais aussi dans des démarches de qualité (AB notamment) et dans les circuits courts (avec spécialisation relative sur 2 ou 3 circuits).

La sensibilité aux aides de toutes ces exploitations est faible puisqu'elles ne bénéficient pas de subventions publiques hormis l'aide à l'agriculture biologique et de DPU très faibles car en relation avec des petites surfaces.

Leur situation de trésorerie, même si ponctuellement tendue du fait des avances sur récoltes, est saine (découvert maximum observé de 4 000 €). Cette bonne performance apparente est aussi liée à la réticence ou à l'impossibilité de création de découvert ou de mobilisation de crédits en cas de résultats

faibles : la variable d'ajustement est le niveau de prélèvement des revenus qui est alors revu à la baisse. Ces entreprises font globalement peu appel aux financements extérieurs (court ou long terme : beaucoup d'investissements sont autofinancés). Quand elles y sont favorables, elles disent d'ailleurs avoir peu accès à ces derniers (difficultés de mobilisation de financements bancaires).

L'approche patrimoniale issue des données bilancielle montre une bonne situation des « Entrepreneurs organisés », qui ont recours à l'emprunt pour financer leurs investissements, avec des capitaux propres importants et des créances maîtrisées. Etant donné le faible nombre de comptabilité, cette approche ne peut être considérée autrement qu'exploratoire. On note toutefois l'absence généralisée de valorisation à l'actif du fonds agricole, ce qui empêche la comparaison avec les autres professions commerciales ou artisanales et peut pénaliser à terme les opérations de cession-transmission.

Performance environnementale

Cette performance a été approchée à travers plusieurs types d'indicateurs :

Biodiversité et types de pratiques culturelles : la majorité des producteurs enquêtés cultivent des variétés dites rares ou anciennes et plus de la moitié sont sous signe AB. Les surfaces de production, souvent inférieures à la SAU, permettent un repos régulier des terres et des rotations avec engrais verts.

Kilomètres parcourus : s'il apparaît que les kilomètres parcourus sont relativement faibles pour bon nombre de producteurs (en moyenne 9 300 km), il faut aussi tenir compte de l'ancienneté du véhicule concerné et de sa consommation (et de la même manière pour les différents outillages). Or il s'agit de véhicules plutôt anciens, consommant en moyenne 10 litres de carburant pour 100 km. En lien avec la performance économique, il faudrait donc étudier plus attentivement les postes combustibles et carburants.

Ressource en eau : seulement 9/72 ont investi dans des réserves collinaires et dans la récupération des eaux de drainage. La qualité de l'eau utilisée est inconnue pour la grande majorité des producteurs.

Déchets : les déchets plastiques, particulièrement importants en maraîchage, sont triés dans 50 cas sur 72. Les filières de recyclage, très variables en fonction des régions, peuvent se révéler coûteuses. Les films fragmentables ou recyclables sont peu utilisés car considérés comme chers et à l'incidence sur les sols méconnue.

Performance sociale dans le territoire

Partant du principe que l'exploitation en circuits courts s'inscrit dans des relations de proximité et dans un territoire spécifique, au-delà de la vivabilité, nous avons approché des indicateurs complémentaires, notamment l'origine géographique de la main d'œuvre employée et la provenance des approvisionnements (inputs spécifiques au territoire) et ce pour intégrer une problématique particulière aux productions maraîchères qui est la gestion des flux migratoires liés à la saisonnalité des activités.

Approvisionnements : l'essentiel des achats de biens et du recours aux prestations de services se fait auprès de fournisseurs ou distributeurs locaux (hors semences).

Emplois : les emplois créés sont pour la très grande majorité des emplois de proximité avec de la main d'œuvre locale. Cet élément est particulièrement important car il représente l'essentiel des charges des entreprises et que s'agissant d'emplois locaux, les flux monétaires issus de ces emplois seront aussi locaux pour la majeure partie.

Le travail salarié représente en moyenne 24% du total et les 72 exploitations enquêtées représentent **130 emplois permanents soit 1,80 ETP par exploitation et 1,8 ha par ETP contre respectivement 1,55 en moyenne en France et 34,8 ha par ETP** (Agreste – Enquête Structures 2007 – Total des exploitations).

Une comparaison avec l'enquête Structures de la production légumière Agreste de 2005 montre dans notre échantillon des exploitations plus petites et plus intensives en main d'œuvre. L'enquête

Structures englobe en effet exploitations en circuits longs et circuits courts et ne permet pas de les différencier.

Pérennité des emplois : la plupart des saisonniers sont employés régulièrement ; beaucoup pourraient voir leur emploi pérennisé au moyen des dispositifs existants relatifs à l'annualisation du temps de travail mais cela nécessiterait un accompagnement.

Gestion des compétences : les salariés ne sont pas envoyés en formation car soit ils sont temporaires et dans ce cas l'investissement ne paraît pas justifié pour l'entreprise, soit ils sont permanents et l'exploitant juge qu'il est préférable que lui suive les formations pour ensuite les répercuter à son personnel. Ce mode de fonctionnement est caractéristique des entreprises individuelles dont le développement réside a priori dans les capacités entrepreneuriales personnelles de leur chef et dans un mode de gestion plutôt unipersonnelle. Or, comme le suggèrent nos enquêtes, le mode de management et l'organisation qui en découle peut aussi être potentiellement un facteur de performance et contrairement à ce que pratiquent un grand nombre d'exploitants, de multiples tâches peuvent être déléguées. Ce pan de recherche reste toutefois à approfondir.

Formation : plus de la majorité des exploitants continuent de se former même s'ils sont expérimentés. Ils sont par ailleurs nombreux à accueillir des stagiaires tout au long de l'année et à mettre en avant leur envie de transmettre leur métier.

Vivabilité - Satisfaction liée au travail : quasiment tous les exploitants se disent satisfaits de l'orientation donnée à leur activité vers les circuits courts et envisagent de la développer dans ce sens. Cette satisfaction est fortement liée au sentiment de maîtrise de leur système et à la non dépendance vis-à-vis d'un unique donneur d'ordre, mais aussi à la diversité des tâches et des relations sociales (pas d'isolement), même si les temps de travail peuvent être conséquents. C'est le modèle des « entrepreneurs organisés » qui au regard de la compilation de plusieurs critères (prise de vacances – week-end – satisfaction liée au travail) montre les meilleurs scores. La sensation de maîtrise du processus de production et des temps de commercialisation est aussi un facteur venant influencer sur la vivabilité (« avoir le temps de réfléchir », « prendre du recul »).

Rôle des femmes : si ces exploitations sont en majorité portées par des hommes, dans bien des cas, il s'agit de projets de couple. Le conjoint y représente un apport de travail non négligeable, parfois plus d'un temps plein, sous des statuts variés (sans – conjoint collaborateur – associé). Quand la conjointe est associée ou impliquée dans la gestion, la performance économique s'en trouve améliorée. Les fermes portées par des agricultrices sont aussi performantes que celles de leurs confrères masculins.

Confrontation des résultats avec le point de vue des experts et des producteurs

Le point de vue des conseillers :

Beaucoup s'installent après 40 ans, les aides pour eux existent mais concernent du matériel neuf qui ne peut être rentabilisé sur des petites séries comme en maraîchage diversifié. Les temps d'intervention sur chaque série étant relativement courts, la mutualisation de matériels par le biais de Cuma n'est pas toujours possible. Ces installations après 40 ans reflètent une **mobilité professionnelle nouvelle en agriculture qu'il faut gérer et supposent de ne plus avoir une vision statique des parcours**.

Chaque projet est différent de par le parcours de l'exploitant, ses contraintes financières, sa géographie, les valeurs portées ; **l'appui technique doit donc être adapté** et ce sous deux angles : individuel pour tenir compte des spécificités et collectif pour faciliter les échanges entre pairs ainsi que la constitution de réseaux.

Le nombre d'installations en maraîchage circuits courts est en forte croissance ce qui induit des temps de pénétration sur les marchés de plein vent plus longs et en conséquence, la nécessité de s'orienter vers des modes de commercialisation plus faciles d'accès (AMAP, Paniers, modes collectifs), mais qui demandent une grande technicité dans la maîtrise de la gamme, une **bonne insertion dans les groupes professionnels locaux ou l'existence de relations avec des consommateurs** (pour les AMAP).

Concernant les **marchés de plein vent**, débouché majeur pour presque tous les types, un certain nombre de difficultés ont été relevées, dont des **problèmes de gouvernance** qui, d'une part rendent l'accès problématique pour les nouveaux producteurs et d'autre part peuvent générer un manque d'efficacité (mauvais jour dans la semaine, par exemple).

Le maraîchage diversifié relève de productions peu ou pas aidées, tandis que **les prix sous pression** (concurrence et GMS, focalisation des consommateurs sur le prix des fruits et légumes toujours jugé trop élevé) **ne semblent pas toujours rémunérer le travail fourni**.

En face des nombreuses installations, il faut aussi constater un nombre important de cessations ou de volontés de transmission avant l'âge de la retraite, liées à la pénibilité et à l'intensité du travail qui posent question quant aux raisons de cessation (liées au cumul des tâches spécifiques aux circuits courts ou aux crises récurrentes en légumes ?).

Le point de vue des producteurs :

Pour la très grande majorité des enquêtés, « réussir » suppose d'**échanger avec les autres, de s'adapter, de ne pas rester isolé et d'anticiper**.

Au-delà des impératifs techniques et structurels formant autant des atouts que des contraintes voire des pré-requis implicites, **l'accent est porté sur le capital humain et les réseaux socioprofessionnels**. L'important ici, est d'être à l'écoute de son marché, de ses collègues, de son environnement en général et de s'y adapter, illustrant de ce que l'on pourrait qualifier de **capital humain « entrepreneurial »**. Les cultures étant annuelles et les matériels utilisés polyvalents, une certaine flexibilité est possible sous réserve de maîtrise technique et d'organisation.

Ces exploitations foisonnent de projets de toutes sortes et sont **en constante évolution** tant dans leur structure (recherche de surfaces, embauches), que dans leur commercialisation (adaptation constante aux débouchés, tâtonnements) et leur organisation (recherche d'alliances, de partenariats, réflexions sur les modes de mise en marché), ce qui rend leur observation ponctuelle délicate et invite à une **approche à la fois quantitative et qualitative davantage axée sur les processus de décision et les parcours**.

Aux dires des enquêtés eux-mêmes, la situation saine de trésorerie (malgré des périodes de tension et des modes de prélèvement excluant la création de découvert bancaire), l'indépendance et la maîtrise de leurs systèmes sont des éléments de satisfaction fondamentale, passés les premières années délicates.

4.3. LIMITES DE L'ETUDE ET CONCLUSIONS

Après avoir examiné les limites de notre étude, nous présentons les principaux résultats transversaux aux deux groupes de produits étudiés et les questions à approfondir, d'où pourront être tirées des perspectives pour l'action publique et professionnelle.

Limites de l'étude

Le questionnaire initial de l'étude portant sur la viabilité économique des exploitations en circuits courts, l'approche des performances économiques a donc été centrale afin de cerner à quel niveau et dans quelles conditions ces exploitations permettent la rémunération du travail tout en garantissant au capital investi une rémunération suffisante, au moins pour son renouvellement, et plus largement pour l'extension de la capacité de production. Dans un contexte où l'accent est mis sur le développement durable, l'enjeu de l'étude consistait aussi à préciser quels aspects des dimensions environnementales et sociales des performances pouvaient être appréhendés compte tenu des conditions de réalisation de l'étude. Plusieurs limites de l'étude doivent d'abord être pointées, avant de présenter les principaux résultats de l'approche des performances et de discuter la portée de ces résultats.

La première limite de l'approche des performances économiques, connue dès le départ de l'étude, découle de l'impossibilité, compte tenu du délai imposé pour la réalisation de cette étude, de comparer les performances des exploitations en circuits courts avec celles de leurs homologues ayant des caractéristiques comparables (« toutes choses égales par ailleurs ») mais ne commercialisant pas en

circuits courts, afin de répondre à une des questions souvent posée : dans quelle mesure la mise en place d'une activité en circuits courts est-elle créatrice de valeur ajoutée et permet-elle de mieux rémunérer les actifs agricoles ? Cette limite devrait pouvoir être dépassée s'il est possible, dans le prolongement de cette étude, de comparer les performances des exploitations enquêtées avec celles de leurs homologues représentées dans la base de données du RICA.

La deuxième limite de l'étude tient au problème d'accessibilité de données analytiques sur les produits et charges spécifiques de l'activité en circuits courts quand celle-ci ne constitue qu'une partie de l'activité de l'exploitation, comme c'est le cas de la plupart des exploitations bovines laitières. Alors que pour ce groupe de produits la plupart des exploitations disposent de documents comptables - ce qui n'est pas le cas des exploitations légumières - l'extraction de données pertinentes pour l'analyse n'a pourtant pas été aisée et s'est avérée hétérogène en raison, notamment, de la variabilité du contenu des rubriques comptables dans les documents remis selon les cabinets comptables.

La troisième limite de l'approche des performances économiques tient aux caractéristiques de l'échantillon d'enquêtes : le faible nombre d'exploitations enquêtées et la diversité de leurs caractéristiques ne permettent pas, le plus souvent, de conclure nettement sur l'influence des facteurs susceptibles d'expliquer leurs performances. Cette limite devrait pouvoir être levée avec l'extension ultérieure de l'échantillon d'exploitations enquêtées.

La quatrième limite porte sur l'approche qui a été faite des dimensions environnementales et sociales. Rappelons-le, il n'existait pas à la date de l'étude de références technico-économiques pour les exploitations en circuits courts. Dans un contexte de développement durable et dans le cadre des réflexions et outils mis en place pour l'évaluation de la durabilité des exploitations, nous avons intégré à notre analyse, de façon exploratoire, les dimensions sociales et environnementales. Comme le corps de l'étude portait sur la performance économique, nous avons cherché à identifier sur ces deux autres dimensions les données pouvant être rapidement collectées de manière fiable pour les confronter aux indicateurs existants ou pour construire des indicateurs spécifiques simples. Cette approche analytique qui décompose la performance entre plusieurs dimensions distinctes n'a pas permis de travailler, contrairement à ce que nous aurions souhaité, sur l'analyse des interactions et des contradictions existantes entre les 3 piliers du développement durable et donc de répondre aux questions que se posent nombre d'agriculteurs : une meilleure performance environnementale est-elle vecteur d'une rentabilité plus importante ? Une plus grande performance sociale peut-elle induire une viabilité accrue ?

Résultats transversaux aux deux groupes de produits et questions à approfondir

Malgré les limites mises précédemment en exergue, cette étude permet d'apporter des éléments de réponse à une question centrale sur les performances économiques des exploitations en circuits courts : dans quelle mesure l'activité en circuits courts est-elle créatrice de valeur ajoutée et permet-elle de rémunérer les actifs agricoles ? Un premier résultat important se dégage de ces travaux : ces exploitations **maintiennent et créent davantage d'emplois familiaux et salariés, en moyenne, que leurs homologues sans activité en circuits courts**. Ainsi, de la comparaison entre exploitations commercialisant des produits laitiers en circuits courts, il ressort que plus l'activité en circuits courts occupe une place importante dans l'exploitation, plus elle est créatrice de valeur ajoutée et permet de maintenir et créer des emplois familiaux et salariés. En légumes, l'échantillon étant essentiellement composé de petites fermes commercialisant quasi-exclusivement en circuits courts, il n'est pas possible d'arriver au même résultat (seules 5 exploitations combinent circuits courts et circuits longs). Toutefois, par comparaison avec les enquêtes Structures, nous pouvons observer que l'intensité en main d'œuvre y est plus importante. Les différents modèles stratégiques étudiés montrent des équilibres socio-économiques spécifiques qui ne semblent pas dépendre fortement de la part de la production vendue en circuits courts, mais plutôt de facteurs multiples.

Au-delà de ce premier résultat, les **disparités de performances économiques de ces exploitations s'avèrent importantes** : les revenus dégagés (RCAI), quand ils sont mis en relation avec la quantité de travail consacré à l'activité de l'exploitation dans son ensemble (RCAI par unité de travail non salarié) apparaissent insuffisants - inférieurs au SMIC - pour une part importante de ces exploitations (un peu moins de la moitié en production laitière ; la moitié en légumes puisque le revenu estimé

médian se situe aux alentours de 12 K€) tandis qu'une autre part de ces exploitations dégagent des revenus nettement plus élevés (plus du quart d'entre elles en production laitière atteignent 22 K€ et en légumes, un peu moins du quart). Cette disparité de revenus par unité de travail non salarié n'est toutefois pas spécifique aux exploitations en circuits courts puisque selon les données du RICA 2009 (Agreste, 2011), la moitié des exploitations, toutes orientations confondues, avait un revenu du travail non salarié inférieur à 9,5 K€. De même, pour la moitié des exploitations spécialisées en bovins lait, il était inférieur à 9 K€ alors que parmi les exploitations spécialisées en maraîchage et en horticulture, il était inférieur à 13,5 K€ pour la moitié d'entre elles mais avec une plus forte disparité interne, une part importante d'entre elles ayant un revenu négatif (plus de 20%). Sur ce dernier aspect, les exploitations bovins lait s'en différenciaient auparavant (5% en 2007 et 8,5% en 2008) mais les ont rejointes en 2009 (près de 22% d'entre elles).

L'analyse de la dispersion des résultats économiques des exploitations enquêtées apporte quelques éléments d'explication mais elle nécessite d'être approfondie pour mieux cerner l'influence des divers facteurs explicatifs en jeu du fait de la plus grande diversité de caractéristiques de ces exploitations comparées à celles de leurs homologues sans activité en circuits courts ainsi que de la diversité des objectifs et des stratégies des exploitants. Selon le groupe de produits étudiés, l'influence de certains facteurs sur les résultats économiques est mise en évidence de façon statistique ou est suggérée de manière empirique : ces facteurs portent sur la dimension économique de l'exploitation et ses deux composantes (dimension foncière et intensification par rapport à la terre), l'antériorité de l'exploitation (ou de l'activité en circuits courts) et du contexte de l'installation, le facteur travail (quantité et organisation), le rôle du conjoint, le type de management et de gestion, l'intégration dans des démarches collectives. Mais la taille limitée et les caractéristiques de l'échantillon d'exploitations enquêtées, ainsi que les méthodes de traitement de données mobilisées, ne permettent pas de conclure nettement à ce stade sur l'influence de ces facteurs, notamment du type d'ateliers en termes de produits fabriqués et de gamme, de la valorisation des produits (prix de vente) et des coûts, de certaines caractéristiques des collectifs de travail (formation et plus largement capital humain, capital social) et d'objectifs poursuivis par les producteurs, ainsi que du contexte d'exercice de l'activité en circuits courts (densité de producteurs, interactions entre offre et demande locales liées notamment à l'importance des bassins de consommation et aux habitudes et préférences locales des consommateurs).

Dimension économique de l'exploitation

Pour les deux groupes de produits, la dimension économique est le premier facteur explicatif de la performance économique de ces exploitations. En dissociant les deux composantes de la dimension économique, la surface foncière de l'exploitation et l'intensification par rapport à la terre (CA ou produit par hectare), la disponibilité en foncier intervient bien dans la détermination du niveau de revenu du travail mais l'intensification par rapport à la terre y contribue davantage.

La forte corrélation entre la valeur ajoutée par hectare et le revenu du travail non salarié révèle en légumes, compte tenu de la composition de l'échantillon enquêté (surtout des exploitations orientées en maraîchage diversifié, moins d'exploitations en culture de plein champ), un modèle de développement associant intensification en capital (recours croissant aux tunnels et consommations intermédiaires), organisation du travail (combinant travail familial et salarié) et valorisation en circuits courts. En production laitière, ce modèle existe aussi mais il cohabite avec un autre modèle où le revenu du travail repose davantage sur la surface foncière et une orientation productive où l'atelier de transformation et de commercialisation de produits hors laiterie tient une place minoritaire dans l'exploitation (modèle majoritaire).

Une des questions initiales de l'étude portait sur l'existence de seuils de viabilité économique des exploitations en circuits courts. En légumes, les exploitations ayant les meilleurs résultats ont une surface se situant soit entre 2 et 4 ha pour les individuels ou entre 4 et 8ha pour certains collectifs. En production laitière, la diversité des tailles et formes d'organisation du travail d'une part, et des systèmes de production dans lesquels prend place l'activité en circuits courts (combinaison de plusieurs productions différentes, prépondérance des exploitations où l'atelier tient une place minoritaire) d'autre part, rendent l'approche de seuils assez complexe et nécessitent un approfondissement de cette question

La corrélation entre la valeur ajoutée par hectare (intensification par rapport à la terre) et le revenu du travail non salarié, en légumes comme en produits laitiers, renvoie à l'analyse de l'effet de deux types de facteurs distincts, d'une part, la valorisation des produits (prix de vente) associée à la quantité vendue, d'autre part, les coûts de production des produits, des facteurs dont l'effet propre n'a pas été mis en évidence à ce stade d'analyse des données recueillies.

Valorisation des produits et coûts

D'une part, dans quelle mesure les différences de niveau de valeur ajoutée par hectare sont-elles liées aux différences de productivité physique par hectare (quantité de produits) et de **valorisation des produits** (prix de vente) ? Pour les **produits laitiers**, les données recueillies sur la diversité des prix de vente de ces produits ont permis d'établir que la plus grande part de la dispersion de ces prix rapportés à l'unité de lait résulte de l'influence de quatre facteurs : par ordre décroissant, le type de produit (d'une valorisation proche du prix du lait payé par les laiteries pour le beurre et la crème, aux valorisations beaucoup plus élevées pour le fromage blanc et les yaourts), la diversité de la gamme (le prix s'accroît avec l'élargissement de la gamme), le type de circuit de commercialisation et la dimension de l'atelier. Pour les **légumes** les données sur les prix ont été collectées mais n'ont pas été exploitées. Du fait d'une multiplicité d'espèces parfois au sein d'une exploitation, l'inventaire est laborieux et la liste exhaustive des prix peu significative : ce groupe de produits doit plutôt être analysé en termes de gammes, plus ou moins étendues, composées de produits à plus ou moins forte valeur ajoutée. Certains produits peuvent avoir une faible rentabilité mais être stratégiquement importants pour attirer ou fidéliser les clients. Cette analyse mériterait une étude à part entière et un dispositif spécifique si l'objectif était de mettre en relation prix de vente et coût de production par espèce ou variété. Le seul effet avéré est un seuil apparent en termes de nombre d'espèces cultivées (30) au-delà duquel la pratique de l'achat revente semble plus pertinente en apparence que la mise en culture.

D'autre part, dans quelle mesure ces différences de valeur ajoutée tiennent-elles aux différences de coûts de production (contenu en **consommations intermédiaires**) des produits ? De ce point de vue, deux facteurs doivent être considérés : la localisation de l'exploitation et la maîtrise des consommations intermédiaires. En élevage laitier, la localisation (zones de montagne et de piémont, zones de plaine, zones défavorisées) a un impact important sur le coût de production du lait et sur sa part dans la valeur des produits vendus, mais il n'était pas dans l'objet de l'étude de l'appréhender. Seules les consommations intermédiaires liées à la transformation ont été identifiées : ces dernières pèsent de manière variable sur la valeur ajoutée par hectare des exploitations laitières enquêtées, en fonction de l'importance de l'atelier dans leur système (logique d'atelier complémentaire pour la plupart d'entre elles et d'atelier principal pour les autres). La maîtrise de ces charges constitue un facteur de performance à explorer davantage. En légumes, la part des consommations intermédiaires pénalise plus fortement les plus récemment installés qui, pour la plupart d'entre eux, ne maîtrisent pas encore totalement leur système de production et connaissent donc des pertes techniques parfois importantes.

Ces deux types de facteurs explicatifs du revenu du travail (valorisation des produits ; consommations intermédiaires mais aussi autres charges : investissement et charges financières) doivent à leur tour être « expliqués », c'est-à-dire mis en relation avec d'autres facteurs dont ils dépendent : l'antériorité de l'exploitation et/ou de l'activité en circuits courts ; la formation et les itinéraires socioprofessionnels des exploitants et exploitantes ; les formes d'organisation du travail et le statut des personnes ; l'insertion ou non dans des formes d'organisation collective et des réseaux ; le contexte territorial d'exercice de l'activité en circuits courts ; la capacité entrepreneuriale appréhendée au travers de la mobilisation d'outils de gestion et de contrôle.

Antériorité de l'exploitation et/ou de la commercialisation en circuits courts

En **production bovine laitière**, l'influence de la date de création de l'atelier sur la performance économique n'a pas pu être mise en évidence en raison du faible nombre d'ateliers récents (moins de 5 années) dans l'échantillon enquêté mais aussi de la place de l'atelier dans l'exploitation (l'atelier ne représentant qu'une faible part de l'activité dans la grande majorité de ces exploitations). En revanche, **en légumes**, l'influence de la date d'installation est nette et intervient comme deuxième facteur

explicatif des disparités de revenu. Le résultat des enquêtes montre bien que les exploitations créées avant 2005 sont globalement plus performantes que celles plus récentes, car la conduite technique de la production demande une expérience conséquente qui s'acquiert au fil du temps. De plus, la création de réseaux commerciaux demande elle aussi un certain temps, tout particulièrement dans un contexte d'accroissement de l'offre. En produits laitiers, il en est de même pour la maîtrise de la transformation des produits et de la commercialisation, à laquelle s'ajoute l'importance des investissements dans la transformation, un poste de charge important, qui pèse d'autant plus sur le résultat économique les premières années que ces investissements sont réalisés soit par l'exploitant lui-même et son entourage soit par recours à une entreprise, et qu'ils sont financés soit par recours à l'emprunt soit autofinancés.

Par ailleurs, en légumes, les enquêtés l'ont reconnu eux-mêmes, la plupart d'entre eux étaient souvent très optimistes avant l'installation, dans le cas du maraîchage surtout, même en cas de reprise de l'exploitation familiale dans la mesure où le choix est alors souvent de faire évoluer la commercialisation. Or maîtriser une gamme et des débouchés diversifiés demande des compétences spécifiques et l'exercice de l'activité ne correspond pas toujours à ce qui était imaginé. Enfin, en maraîchage, beaucoup de projets relèvent de créations d'entreprises basées sur de faibles ressources, dans des conditions d'installation difficiles : zones défavorisées, sols médiocres, achat de matériel d'occasion pas toujours en bon état... Ajoutés au manque de préparation au métier, ces handicaps contraignent fortement l'obtention de résultats avant une période souvent de 5 ans au moins. Ces observations soulèvent les questions suivantes : les parcours à l'installation actuels sont-ils adaptés à la commercialisation en circuits courts ? Existe-t-il des configurations idéales et des approches plus pertinentes? Quel accompagnement serait alors plus adapté?

Formes d'organisation du travail, rôle et statut des personnes

La charge de travail est une préoccupation majeure dans les exploitations en général, elle l'est encore davantage dans celles ayant une activité de transformation et de vente en circuits courts. En **produits laitiers**, les écarts de temps de travail consacré à l'atelier ont un poids aussi important sur la productivité du travail consacré à l'atelier que la dimension économique de l'atelier, d'une part, et que la part des charges dans le produit, d'autre part. En **légumes** également, les écarts de productivité sont importants parmi des configurations proches. Ceci interroge sur la fonctionnalité des bâtiments et des équipements, sur le rapport au travail des personnes et plus fondamentalement sur les formes d'organisation du travail, le statut des personnes participant à l'activité et le mode de fonctionnement des exploitations.

La **fonctionnalité des bâtiments et équipements** est considérée, notamment en production laitière comme un des principaux facteurs de disparité de la productivité du travail entre exploitations. L'ajout d'une activité de transformation et de commercialisation hors laiterie va dans le même sens, peut-être en l'amplifiant selon les éléments présidant aux décisions d'investissement et de réalisation. Le décalage mentionné par une partie des enquêtés entre la capacité et la conception des bâtiments d'une part, et l'évolution de leurs ventes d'autre part (qui n'a pas toujours été anticipée), pèse sur l'organisation du travail et son efficacité.

Le **rapport au travail** intervient manifestement aussi dans les écarts de productivité du travail au travers du temps que les personnes consacrent à des tâches semblables, rejoignant les résultats de travaux amorcés par Bon et al. (2010) sur la relation au travail des agriculteurs : travail « passion » vs travail « raison ». Cette question mériterait d'être approfondie, dans le cadre de la question plus globale de l'influence des différentes formes d'organisation du travail et des décisions concernant la répartition des tâches entre personnes participant à l'activité dans ces exploitations.

Ainsi, en **légumes comme en produits laitiers**, coexistent des **formes d'organisation du travail** nettement différenciées : soit l'exploitation est l'affaire d'un couple seul ou avec appoint d'un salarié à temps partiel, soit elle est entre les mains de plusieurs associés et relève d'une logique familiale (GAEC entre générations ou au sein d'une même génération) ou encore relève d'une logique salariale (avec un recours important au salariat).

Comme le montre Lanciano (2010), la pratique des circuits courts réintroduit fortement la dimension entrepreneuriale en agriculture, justifiant un réinvestissement des champs théoriques qui s'intéressent à cette dimension par les organismes de recherche ainsi que des travaux sur les perméabilités entre les

différentes activités. Ainsi, en produits laitiers comme en légumes, les exploitations s'inscrivant dans une logique entrepreneuriale avec recours important au salariat dégagent plus souvent de meilleurs revenus du travail non salarié (tout en créant des emplois salariés). Toutefois, il ne s'agit pas d'opposer ces exploitations relevant d'une logique entrepreneuriale aux autres exploitations relevant d'une logique familiale qui maintiennent et créent également des emplois. C'est parmi les couples (seuls ou avec appoint d'un salarié à temps partiel) enquêtés que la proportion de faibles niveaux de revenu paraît, en première approche, la plus importante, incitant à approfondir ce qui fait obstacle à une meilleure productivité de leur travail, tandis que la part d'exploitations dégageant les meilleurs revenus paraît plus importante parmi les formes de travail constituées d'associés d'une même génération ou d'associés non apparentés (peu nombreux dans l'enquête) et davantage, semble-t-il, parmi celles recourant à du salariat permanent. L'embauche d'un salarié permanent est un pas souvent difficile à franchir : la pression liée à la responsabilité de devoir rémunérer des personnes supplémentaires peut paraître insurmontable et la volonté d'indépendance être *a priori* peu compatible avec l'association. Quand ce pas est franchi, il obligerait à mieux organiser le travail.

Il importe ainsi d'explorer dans quelle mesure la performance économique d'exploitations constituées sous forme de collectif repose sur une complémentarité des fonctions exercées et des compétences, sur une organisation du travail rationalisée, sur un meilleur dimensionnement des structures, entre autres, alors que dans les autres exploitations, le mode de fonctionnement est plus souvent unipersonnel et implicite : les pouvoirs sont concentrés entre les mains du chef d'exploitation qui arbitre seul des allocations de moyens et de ressources en fonction d'une stratégie définie par lui. Mais il existe aussi des dysfonctionnements au sein des formes constituées d'associés qui pèsent sur leurs performances, voire conduisent à des ruptures que Barthez (2003) a étudiées tandis que, à l'opposé, il y a des formes d'efficacité dans le pilotage centralisé d'une exploitation unipersonnelle. Cette question, objet de controverses dans les approches de l'entreprise en général, mérite d'être davantage explorée, en particulier dans les exploitations en circuits courts où les processus de décisions et jeux de pouvoirs sont sources d'équilibres ou au contraire de conflits concernant la répartition des tâches au sein des collectifs de travail (entre associés, entre associés et salariés, entre femmes et hommes pour les tâches liées à la production, à la transformation et à la commercialisation) nécessitent d'être mieux appréhendés afin d'examiner leur influence sur la productivité et la satisfaction au travail ainsi que la pérennité des collectifs ainsi constitués.

Un aspect particulier des formes d'organisation concerne **le rôle et le statut du conjoint**. Deux cas de figure sont à relever : quand le conjoint a une activité professionnelle extérieure à la ferme, ce sont bien souvent ses revenus qui permettent de tenir le budget familial le temps que l'exploitation trouve son rythme de croisière ; il constitue un appoint de main d'œuvre non négligeable. Cette situation n'est ni nouvelle ni spécifique aux circuits courts mais doit être particulièrement notée dans un contexte de temps long de mise en place des activités et de besoin en main d'œuvre accru du fait de la multiplication des tâches. Quand le conjoint travaille à titre principal sur l'exploitation, au-delà du simple apport en force de travail, et dans les cas où il est juridiquement associé, les performances économiques en légumes paraissent meilleures, sans pour autant en déduire une relation de cause à effet. Ainsi, il y a lieu de s'interroger plus avant sur les liens entre statut du conjoint et performance dans le sens où le fait de conférer au conjoint un statut d'associé est une décision de gestion à part entière qui implique une égalité de droits (et notamment de rémunérations), de devoirs et est susceptible de modifier la gouvernance de l'exploitation (part active aux décisions prises, coresponsabilité, etc...). Cette question rejoint le questionnement plus large sur le management des exploitations.

Formation et itinéraires des exploitants et exploitantes

Des travaux antérieurs à cette étude avaient déjà montré que les exploitations en vente directe se distinguent des autres exploitations par la formation ou/et les itinéraires socioprofessionnels de leurs membres (Capt, 1997) : une part plus importante d'entre eux avaient un niveau de formation long ou supérieur, étaient plus insérés dans des réseaux professionnels et avaient davantage fréquenté d'autres milieux sociaux, soit après avoir réalisé un détour professionnel et exercé un autre métier avant de s'installer en agriculture pour ceux d'origine agricole, soit du fait de leur origine non agricole. Cependant, si ces travaux antérieurs avaient bien mis en évidence que ces facteurs influencent l'accès

à l'activité en circuits courts, confortés par les résultats de travaux récents, ils ne permettaient pas de savoir dans quelle mesure ces facteurs influencent les résultats économiques de ces exploitations.

Dans l'enquête légumes, bien que les installations récentes soient globalement moins performantes que les plus anciennes, un certain nombre d'entre elles ont malgré tout des performances économiques comparables aux plus anciennes. Ceci est lié aux dires des experts à la capacité à capitaliser l'expérience plus vite que d'autres grâce notamment à la mobilisation d'outils de gestion des cultures, et à la capacité à intégrer dans les pratiques, notamment dans la commercialisation, les réseaux et acquis liés à des activités professionnelles antérieures et à une formation initiale en maraîchage plus importante.

Insertion dans des formes d'organisation collective et dans des réseaux

La question des formes d'organisation du travail et de leurs performances a été abordée précédemment à l'échelle de l'exploitation sans prendre en compte l'implication de cette dernière dans des formes d'organisation collective et plus largement dans des réseaux socio-professionnels, à même d'influencer la performance économique de l'exploitation, comme en témoignent des travaux en sociologie économique (Granovetter, 2000).

Dans l'enquête légumes, les entreprises qui mutualisent tout ou partie de leurs moyens de production (par le biais de CUMA ou de groupement d'employeurs) ou de leur commercialisation (à l'aide de points de vente collectifs) apparaissent pour une partie d'entre elles obtenir de meilleurs résultats économiques que les autres alors que la moitié ont moins de 10 ans et le tiers, moins de 5 ans. Les méthodes statistiques employées et la taille limitée de l'échantillon ne permettent pas toutefois de confirmer cette observation de nature empirique. Dans des travaux ultérieurs, il importera d'isoler l'effet de ce facteur d'autres facteurs conjoints potentiellement explicatifs. Par ailleurs, émergent et se consolident de nouvelles formes d'organisation collective (mutualisation de gamme, de surfaces) ayant pour objectif de lever les freins à la pratique des circuits courts (gamme large nécessaire, temps de vente importants). Plus lâches et plus souples que certaines formes sociétaires, ces modes de fonctionnement semblent donner aux agriculteurs qui en témoignent de bons résultats économiques, mais aussi favoriser la performance sociale (possibilité de vacances, week-end, etc...) sans remettre en cause l'indépendance de chacun au sein de sa propre structure. Ces dispositifs devraient donc être tout particulièrement étudiés quant à la nature des équilibres constitués individuellement et collectivement.

En production laitière, les formes d'implication collective étant diverses, leurs effets sur la performance doivent être appréhendés de manière plus fine : des distinctions doivent être prises en compte pour les moyens de production entre le recours à un groupement d'employeur, ou à une CUMA par exemple, et pour la commercialisation, entre les diverses formes d'organisation collectives : par exemple, point de vente collectif, GIE, signe de qualité (AOC, agriculture biologique) ou marque collective. En effet, des travaux menés par ailleurs ont montré qu'en production laitière l'appartenance à une forme d'organisation collective de type AOC conduit à des différences importantes de prix de vente du lait (Chatellier et al., 2006 ; Desbois et al., 2007). En outre, l'analyse doit être approfondie afin d'évaluer l'effet propre de ce facteur par rapport à d'autres facteurs susceptibles d'expliquer ces performances.

Ainsi, les questions suivantes doivent faire l'objet de travaux complémentaires : dans quelle mesure les exploitations en circuits courts illustrent-elles l'influence du capital social sur la réussite des entreprises ? Dans la lignée des travaux développés en sociologie économique, des travaux antérieurs menés par les chercheurs de Montpellier sur les coopératives viticoles ont confirmé une relation, toutefois non linéaire, entre performance de l'entreprise et insertion de ses dirigeants dans les réseaux d'échange de conseil entre pairs (Chiffolleau et al., 2006). Dans le cas des circuits courts, quels sont alors les liens entre performances d'une part, collectifs et réseaux d'autre part, au-delà de la mutualisation de moyens ? Ces questions font l'objet de premiers travaux qui montrent là aussi le rôle clé de l'échange de conseils entre pairs dans la professionnalisation des producteurs et le développement de leur exploitation (Chiffolleau, 2009). La performance économique doit par ailleurs être analysée au regard de l'implication de certaines exploitations en circuits courts dans de nouveaux types de collectifs territoriaux inspirés de l'économie sociale et solidaire qui amène non seulement à élargir davantage encore les indicateurs économiques d'évaluation mais aussi à prendre en compte de

nouveaux indicateurs de richesse basés sur l'interaction entre les volets économique et social (Chiffolleau et Prévost, 2010).

Management des entreprises et des organisations

Au-delà de ce qui a été évoqué sur le mode de fonctionnement des formes individuelles et des formes constituées d'associés (supra), il importe d'explorer davantage les interactions entre le management des entreprises, plus largement des formes d'organisation collective et leurs performances dans le domaine agricole et plus particulièrement celui des circuits courts. Par ailleurs, la gouvernance peut être vue comme le lien entre les trois piliers traditionnels ou comme un quatrième pilier du développement durable comme cela est présenté désormais dans certains travaux (Brodhag, 1999), avec l'efficacité économique, l'équité sociale et la préservation de l'environnement dans une optique selon laquelle la durabilité des organisations est également conditionnée par leur mode de management. Cette dimension transverse a pour objectif l'implication des parties prenantes (salariés, clients, fournisseurs, pouvoirs publics, partenaires, citoyens,...) dans la définition de la stratégie de développement durable de l'entreprise, et dans les processus de prise de décision.

Gestion et contrôle

En légumes, les exploitations qui conjointement mobilisent des outils de planification des cultures et dont le chef d'exploitation ou le conjoint est personnellement investi dans la comptabilité en étant accompagné par un professionnel, paraissent globalement économiquement plus performantes que les autres, ce qui suggère un lien entre résultats économiques et mobilisation d'outils de gestion par l'entreprise, mais peut aussi masquer l'influence d'autres facteurs. Le décalage d'usage entre les états comptables rendus obligatoires par la loi et par le parcours d'installation avec les besoins d'information en gestion tant des exploitants que des conseils et structures d'accompagnement pose toutefois question. La forme des états comptables actuellement proposés ne permet pas de piloter l'exploitation que ce soit en termes de coûts ou en termes d'organisation. Les entreprises sont ainsi globalement mal appréhendées sur le plan de la gestion (prix – coûts – organisation - stratégie) tant par leurs exploitants que par leurs organismes de conseil. L'essentiel des coûts de transformation et de commercialisation sont des coûts de main d'œuvre et l'organisation du travail paraît être un levier fondamental de performance : or l'optimisation de celle-ci manque de références. Les outils comptables ne permettent pas en effet une telle approche.

De nouveaux outils de gestion et de pilotage restent donc à construire pour cerner les marges de progrès et prendre les décisions optimales et ceci, dans un cadre élargi à toutes les dimensions du développement durable et dans une optique tant rétrospective (analyse des résultats passés) que prospective (élaboration et formalisation de stratégies – fixation d'objectifs).

Les sciences de l'action et de la gestion peuvent être mobilisées, plus particulièrement pour tout ce qui a trait aux outils de gestion, de contrôle et de diagnostic stratégique dans la lignée des travaux de Kaplan et Norton (Balance Score Card – et Sustainable Balance Score Card) afin d'outiller effectivement ces nouveaux chefs d'entreprise dont les préoccupations dépassent souvent le cadre purement économique. A ce titre, ils attendent des moyens de diagnostics spécifiques, dont certains existent pour partie. Nous pensons ici à toutes les méthodes d'évaluation de l'agriculture durable qui ont certes le mérite de permettre une évaluation à un temps donné, et donc d'identifier par là même des axes de progrès mais, d'une part, ont une portée limitée en termes de stratégie et de prospective, d'autre part, ne proposent pas d'analyse des interactions entre les différentes dimensions du développement durable. Parallèlement, du fait des connexions apparentes entre performances économiques et investissements personnels dans la gestion se posent logiquement des questions sur le rôle et les objectifs de l'accompagnement et du conseil dans cette discipline.

Avancer dans cette direction constitue un objet de recherche en soi et nécessite aussi de concevoir un dispositif adéquat de production de données sur ces exploitations, au-delà d'un dispositif de type CASDAR ou RMT qui a pour objet la constitution d'une expertise collective entre organismes d'appui à ce type d'activité mais ne permet pas de traiter les différentes questions soulevées en raison des limites des données recueillies dans le cadre d'une enquête courte en exploitation.

En effet, la pratique des circuits courts est caractérisée par des formes diverses de production, de

transformation, de mise en marché d'une part, et des combinaisons multiples de ces différentes formes d'autre part, qui induisent une grande variété d'équilibres socio-économiques construits et en grande évolution encore. Il importe donc dans un premier temps de caractériser ces formes d'équilibres dans leur typicité (élaboration de modèles que nos travaux ont contribué à identifier pour partie), d'en analyser les atouts et contraintes, les bénéfices attendus et les écueils, les leviers et les freins et ce dans une approche contextualisée, mais aussi pluridisciplinaire dans des dispositifs de type recherche-action (Albaladejo et Casabianca, 1997). Ensuite, seul un dispositif d'enregistrement dans un temps long des données permettrait d'apprécier réellement les évolutions de ces équilibres et de leurs configurations mais aussi de valider statistiquement la pertinence des modèles construits.

Contexte territorial

Les contrastes régionaux dans l'importance de la vente directe étaient importants il y a trente ans (RA 1979), ils le demeurent au cours de la période récente. Les évolutions s'avèrent très différentes selon les régions. Plusieurs facteurs sont en jeu dans ces différences spatiales et leurs évolutions (Capt, 2000).

En premier lieu, la **proximité de pôles urbains** et leur potentiel de consommation (taille des pôles et densité urbaine) est favorable à l'exercice d'une activité de vente directe (Capt et *al.*, 2011). Nos travaux sur les deux groupes de produits le confirment : près de la moitié des exploitations bovines laitières qui vendent des produits laitiers hors laiterie sont localisées en espace à dominante urbaine (13% en pôle urbain et 35% en communes périurbaines) au lieu de seulement 37% pour les autres exploitations laitières (4% en pôles urbains et 33% en communes périurbaines) et ces proportions sont plus ou moins importantes selon le caractère rural ou urbain des régions. Il en est de même en légumes, avec un effet encore plus fort. A cet effet de proximité de pôles urbains, s'ajoute celui des **espaces touristiques** dont l'influence dépend du type d'espace touristique, mais également du type de produits commercialisés en vente directe (produit stockable ou périssable).

A cet effet de demande, se combine un effet d'offre des exploitations agricoles : le caractère plus ou moins répandu de la vente directe dépend des **structures d'exploitation et systèmes de production agricole** dont la localisation très différenciée dans l'espace, ainsi que de l'ancrage historique des produits en vente directe qui leur sont associés. Le recensement agricole de 1988 avait recueilli des données sur les groupes de produits en vente directe et avait ainsi permis de mettre en évidence une forte différenciation spatiale du type de produit vendu (Capt, 1994). Le récent recensement de 2010 va à nouveau le permettre.

A ces deux facteurs principaux, s'ajoutent également des **facteurs organisationnels et institutionnels**.

Dans cette étude, l'hypothèse initialement formulée de l'influence du contexte territorial sur les performances des exploitations en circuits courts, qui s'est traduite par le choix de trois régions contrastées du point de vue des facteurs pré-cités, ne pouvait être vraiment explorée dans les conditions de réalisation de l'étude et visait principalement à cerner l'influence de quelques éléments de contexte : densité d'offres et concurrence entre eux, caractéristiques des consommateurs et de la consommation locale et prix ; formes de commercialisation et prix.

Pour les produits laitiers, au-delà des grandes différences de produits vendus selon les régions, le seul effet régional sur la formation des prix qui a pu être dégagé concerne d'une part la moindre valorisation du beurre en Nord-Pas de Calais, comparée à celle des deux autres régions, d'autre part la moindre valorisation du fromage blanc en Bourgogne. Dans ces régions, les prix de ces produits restent influencés par le maintien d'habitudes anciennes de consommation rurale pour la Bourgogne, mais urbaine en Nord-Pas de Calais de la part d'une population à faible pouvoir d'achat.

Pour les légumes, l'étendue et la diversité des gammes ne nous ont pas permis une étude approfondie de cette dimension, d'autant qu'il y a d'importants effets de gamme (prix bas sur certains produits et rattrapage sur d'autres). Une approche par « panier type » telle que mise en œuvre dans le CASDAR « Références circuits courts » permettra peut-être de dégager des tendances régionales, d'autant que les disparités des conditions climatiques entre les régions étudiées induisent également des productions de nature diverses. Un point commun entre les trois régions étudiées est, pour les

exploitations maraîchères fortement orientées vers les marchés, l'élaboration d'une gamme type « ratatouille » l'été (tomates-poivrons-aubergines-courgettes) et « soupe » l'hiver (pommes de terre-poireaux-courges-choux-navets). Les prix varient alors notamment en fonction des spécificités climatiques régionales. Mais des effets d'opportunités sont également observés (producteurs du sud venant s'insérer ponctuellement sur les marchés du nord notamment).

Cette étude permet surtout de souligner quelques aspects particuliers sur **les conditions de marché, de concurrence et de prix**

Exception faite du cas des Amap pour lesquelles les prix pratiqués résultent d'un accord entre producteur et adhérents visant à conférer un revenu au producteur qui se veut correspondre à son travail, les deux références utilisées pour la formation des prix sont les prix pratiqués par les producteurs proches et les prix des GMS. Les coûts de production (en grande partie liés aux temps passés) sont rarement mobilisés car difficiles à calculer en apparence pour le producteur. Force est de constater que ces prix ne paraissent pas être rémunérateurs du travail fourni. Ce dernier reste toutefois difficile à appréhender de par la superposition fréquente entre temps professionnel et temps personnel. Dans tous les cas, une augmentation des prix paraît souvent difficilement envisageable pour les producteurs. L'enjeu est donc d'examiner en quoi et à quelles conditions la pratique des circuits courts peut ou non leur permettre ou de s'abstraire d'un contexte de concurrence croissante tant locale que mondiale et de crises récurrentes.

La dispersion de l'offre en circuits courts : l'offre de produits en circuits courts est éclatée entre plusieurs circuits et lieux de commercialisation. En produits laitiers, comme en légumes, **le marché** de plein vent (ou non) est apparu comme l'un des débouchés majeurs, non seulement en termes de chiffres d'affaires mais aussi pour se faire connaître et reconnaître, discuter avec des collègues, former une clientèle... Or certains marchés restent peu accessibles aux nouveaux venus, d'autant plus dans un contexte de concurrence croissante suscitée par l'intérêt de beaucoup pour les circuits courts.

Même s'il est en augmentation, le nombre de **points de vente collectifs** ou de **plates-formes** est faible et les barrières à l'entrée pour pouvoir exercer une réelle concurrence à la grande distribution sont fortes : poids des investissements, pression foncière en zone commerciale, difficultés de gouvernance des collectifs ... Ces formes présentent pourtant un potentiel important contribuant à rééquilibrer les relations avec la grande distribution. Dans quelle mesure et sous quelles formes et modalités une offre regroupée peut-elle permettre d'une part de lever les obstacles à la vente en circuits courts en termes de temps et d'organisation, d'autre part d'accroître le potentiel de vente en touchant des populations qui ne pratiquent ni le marché ni les autres modes de distributions alternatifs à la GMS ? Enfin la pratique d'une offre collective a-t-elle des conséquences sur les modalités d'organisation interne de l'entreprise et ainsi sur ses performances tant économiques que sociales et environnementales ?

Outre cette question de l'évolution des formes de commercialisation, la possibilité de tirer un revenu du travail dépend aussi de l'évolution du pouvoir d'achat des consommateurs locaux (caractéristiques socioprofessionnelles, préférences et disposition à payer les produits vendus en circuits courts) et des stratégies des producteurs (priviliégiant les consommateurs aisés ou ceux à niveau de revenu plus faible). Plus largement, l'élargissement des débouchés et l'accès à l'alimentation interrogent sur l'évolution des politiques urbaines et de la gouvernance des villes qui doivent être étudiées dans la perspective d'une alimentation durable (Gaigné, 2011).

* * *

L'étude réalisée conduit donc à identifier plusieurs pistes de recherche, non exhaustives ici, que l'engouement autour des circuits courts invite à intégrer à l'agenda de la recherche agronomique. Les questions posées forment toutefois tout autant des pistes d'action dont peuvent s'emparer les acteurs des politiques publiques, sectorielles et territoriales, de façon à appuyer le développement de ces circuits. Les travaux menés au sein du groupe « Agriculture et alimentation » du Réseau rural français pourront aider à traduire certaines pistes identifiées ici en actions concrètes, de par les observations déjà réalisées sur le terrain.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Agreste, 2011, La formation du résultat courant, Agreste Les dossiers, 12, juillet
- Albaladejo, C., Casabianca, F. eds (1997). « La recherche-action : actions, pratiques, débats ». INRA, *Etudes et Recherches*, n°30.
- Barkaoui A., Butault J-P., Rousselle J-M., 1991, 80% de la dispersion des revenus expliqués par des facteurs structurels, *Agreste Cahiers*, 8, 23-30
- Barthez A., 2003, GAEC en rupture : à l'intersection du groupe domestique et du groupe professionnel, in: *Charges de famille, dépendance et parenté dans la France contemporaine*, Weber F., Gojard S. et Gramain A. (dir.), Paris, la Découverte, 211-236.
- Brodhag C., 1999, *Les enjeux de l'information en langue française sur le développement durable*, Université d'Eté Francophone développement durable et systèmes d'information, Saint-Etienne, 5-9 juillet.
- Brodagh, C. 2001. *Gouvernance et évaluation dans le cadre du développement durable*. Séminaire *Gouvernance territoriale et outils d'aide à la négociation*. Saint-Étienne.
- Brossier J. et al., 2003, *Gestion de l'exploitation agricole familiale. Eléments théoriques et méthodologiques*, Educagri.
- Caby L., Greenan N., Gueissaz A., Rallet A., 1999, Quelques propositions pour une modélisation, in Foray D., Mairesse J. (dir.), *Innovations et performances*, 131-159.
- Capt D., 1997, Différenciation des produits de consommation finale et agriculture de service. *Economie Rurale*, 242, 36-44.
- Capt D., 2000, *De la diversification aux dynamiques spatiales de l'agriculture contemporaine*, Mémoire d'Habilitation à Diriger des Recherches, Université de Bourgogne, 67 p.
- Capt D., Dussol A.M., 2004, Exploitations diversifiées : un contenu en emploi plus élevé, *Cahiers Agreste*, 2, 11-18.
- Capt D., Waversky P., 2011, *Vers un développement des circuits courts dans le domaine alimentaire en France ? Importance, localisation et caractéristiques des producteurs*, 5èmes Journées des Recherche en Sciences sociales, INRA-SFER-CIRAD, 8 & 9 décembre, Dijon.
- Carles R., 1999. *Audit et Gestion de l'entreprise agricole*. Paris, Editions la France Agricole.
- Causse D., 2010, A quel coût se vouer ?, *Agriculture*, 18, 10-12.
- Chatellier V., Perrot C., 2007, Les exploitations laitières du nord de l'UE : divergence des modèles, *INRA Sciences Sociales*, 2-3, 4 p.
- Chiffolleau Y., Dreyfus F., Stofer R., Touzard J.M., 2006, Networks, innovation and performance in a cluster". In Karantinis K., Nilsson J. (eds), *Vertical Markets and Cooperative Hierarchies*, London, Springer, 37-61.
- Chiffolleau Y., 2009, From politics to cooperation : the dynamics of embeddedness in alternative food supply chains, *Sociologia Ruralis*, Vol 49, Number 3, July 2009, 218-235.
- Chiffolleau Y., Prévost B., 2010, Les circuits courts alimentaires, des innovations sociales pour une alimentation durable. X^{èmes} Rencontres du Réseau Inter-Universitaire de l'Économie Sociale et Solidaire (RIUESS), Luxembourg, 3-4/06/2010.
- Desbois D., Pingault N., 2003, Estimation des coûts de production des principaux produits agricoles à partir du RICA, *Notes et études économiques*, 19, 9-51
- Foray D., Mairesse J. (dir.), 1999, *Innovations et performances. Approches interdisciplinaires*, Paris, EHESS.
- Gafsi M., 2006, *Exploitation agricole et agriculture durable*, Cahiers Agricultures vol. 15, n° 6.

Gaigné C., 2011, Urbanisation et durabilité des systèmes alimentaires, in : *duALIne – durabilité de l'alimentation face à de nouveaux enjeux. Questions à la recherche*, Esnouf C., Russel M., et Bricas N., Rapport Inra-Cirad, France, 96-111.

Granovetter M., 2000. *Le marché autrement*. Paris, Desclée de Brouwer.

Landais E., 1996, *Typologies d'exploitations agricoles, nouvelles questions, nouvelles méthodes*, *Economie Rurale*, 236, pp. 3-15.

Landais E., 1998, *Agriculture durable : les fondements d'un nouveau contrat social*, *Courrier de l'Environnement*, N°33, p 5 - 22.

Maréchal G., 2008, *Circuits courts : bien manger dans les territoires*, Editions Educagri, 213 p.

Moinet F., 2010. *Vente directe et circuits courts*. Paris, Editions La France Agricole.

Reuillon, J.-L., Charron, T., Perrot, C., 2008, *Coût de production du lait : recherche d'une méthode de calcul applicable aux exploitations laitières diversifiées et utilisable pour des comparaisons internationales*, Institut de l'Elevage, Collection Résultats, 83 p.

Vilain L.; Girardin P.; Viaux P.; Mouchet C., 2002, *IDEA une méthode d'évaluation de durabilité des systèmes agricoles*. Travaux et innovations, vol. 91, p. 18-22.

Yatchninovsky A., 2000. *L'approche systémique, pour gérer l'incertitude et la complexité*. Paris, Editions ESF.

Zahm F., Girardin P., Mouchet Christian., Viaux Philippe., Vilain L., 2005, *De l'évaluation de la durabilité des exploitations agricoles à partir de la méthode IDEA à la caractérisation de la durabilité de la "ferme européenne" à partir d'IDERICA*. In: Colloque International "Indicateur Territoriaux du Développement Durable", Université Paul Cézanne Aix-Marseille III, Aix en Provence, 17 p.