



Déterminants de la commercialisation en circuit court : quels exploitants, sur quelles exploitations ?

Magali Aubert

► To cite this version:

Magali Aubert. Déterminants de la commercialisation en circuit court : quels exploitants, sur quelles exploitations ?. 7. Journées de Recherches en Sciences Sociales, Société Française d'Economie Rurale (SFER). Paris, FRA., Dec 2013, Angers, France. 16 p. hal-02746357

HAL Id: hal-02746357

<https://hal.inrae.fr/hal-02746357>

Submitted on 3 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Déterminants de la commercialisation en circuit court:

Quels exploitants, sur quelles exploitations ?

Magali Aubert *

* UMR 1110 MOISA, INRA-Montpellier Supagro
2 place Viala, 34060 Montpellier Cedex 2, France
Tél : +33 4 99 61 24 11 – Fax : +33 4 67 54 58 05
aubert@supagro.inra.fr



Les 7^{èmes} journées de recherche en sciences sociales INRA SFER CIRAD

Angers, décembre 2013

Résumé:

La vente en circuit court est un mode de commercialisation dont l'émergence répond à une demande tant des politiques publiques que des consommateurs. Dans le cadre de notre article, nous nous interrogeons sur les déterminants de la vente en circuit court. La théorie des ressources et compétences souligne l'importance de ces facteurs dans la possibilité pour les entreprises d'élargir leurs activités productives. Du fait de l'hypothèse d'applicabilité de la littérature entrepreneuriale au monde agricole, nous testons la pertinence de ce cadre théorique pour l'analyse de la vente en circuit court. Les données mobilisées sont celles du recensement agricole 2010 qui permet de prendre en compte les facteurs structurels, individuels et organisationnels. Nous mettons alors en évidence que la vente en circuit court est une stratégie de commercialisation mise en œuvre par des exploitants plus jeunes, sur des exploitations de plus petite dimension et qui mobilisent davantage d'emplois, et notamment des emplois permanents.

Mots-clefs : Circuit court, commercialisation, recensement agricole 2010, France

Abstract :

Selling short circuit is a commercialization method that responds to the emerging demand of both public policy and consumers. As part of our article, we wonder on the determinants of short circuit. The theory of resources and skills emphasizes the importance of these factors in the ability of companies to expand their productive activities. Due to the applicability of the entrepreneurial literature agricultural world hypothesis, we test the relevance of the theoretical framework for the analysis of the short circuit. The data are those mobilized the 2010 agricultural census, which allows taking into account individual, organizational and structural factors. It highlights the sale short circuit is a commercialization strategy implemented by younger farmers on farms smaller in size and that mobilize more jobs, including permanent jobs.

Keywords : Short-circuit, commercialization, agricultural census 2010, France

Remerciements : Cet article a bénéficié du financement de l'Agence Nationale de la Recherche dans le cadre du projet ANR-11-ALID-0006ILLIAD.

1. Introduction

La diversification des activités agricoles est une des tendances lourdes mises en évidence ces vingt dernières années, quel que soit le système productif considéré. Elargir les activités agricoles, en intégrant des activités de transformation ou de commercialisation, permet de valoriser davantage la production. Sous l'impulsion des pouvoirs publics et d'une demande croissante des consommateurs, un nouveau mode de commercialisation émerge : la vente en circuit court. Elle permet d'établir une proximité entre producteur et consommateur en limitant le nombre d'intermédiaires. Il doit y avoir au maximum un intermédiaire, ce qui permet de palier notamment aux méfiances liées aux ventes en circuits dits longs ou traditionnels.

L'élargissement des activités de l'entreprise est généralement abordé du point de vue de la théorie des ressources et compétences qui souligne que la combinaison de ces deux types de facteurs permet à l'entreprise de se développer et donc de pouvoir diversifier ses activités productives (Penrose ET., 1963 ; Richardson GB., 1971 ; Jacobides MG. et Winter SG., 2005). Appliquant cette théorie au milieu agricole, des auteurs ont souligné l'importance des ressources et compétences comme clefs de la diversification des activités de production (Aubert M. et Perrier-Cornet P., 2012).

Pour les producteurs, le choix de commercialiser tout ou partie de leur production en circuit court est un enjeu important dans la mesure où cette stratégie permet une plus grande performance et pérennité des exploitations (Mundler et al, 2009 ; Aubert M. et Perrier-Cornet P., 2009). La vente en circuit court est donc une des alternatives dès lors que les exploitations ont les ressources et compétences nécessaires à sa mise en œuvre.

L'objectif de notre article est de comprendre le choix de cette alternative, en considérant les ressources et compétences dont disposent l'exploitation. Afin de prendre en compte tout à la fois les caractéristiques individuelles des exploitants, structurelles et organisationnelles, nous mobilisons les données issues du recensement agricole, exhaustif, réalisé en 2010. L'ensemble des productions est considéré afin de prendre en compte la plus grande diversité possible et ainsi avoir un regard complet sur les déterminants de la mise en œuvre de cette stratégie commerciale par les exploitants.

Notre article est organisé comme suit. Dans un premier temps, nous justifions l'émergence de ce mode de commercialisation en soulignant les attentes des pouvoirs publics et des consommateurs. Dans un second temps, nous présentons les déterminants de la vente en circuit court en définissant plus précisément les hypothèses attendues de la théorie. Dans un troisième temps, nous caractérisons les exploitations et présentons les résultats issus de la modélisation économétrique. Enfin, nous concluons sur les stratégies de commercialisation des exploitations françaises.

2. Emergence d'un nouveau mode de commercialisation : le vente en circuit court

L'activité agricole évolue fortement depuis une vingtaine d'années. Initialement dédiée à une activité productive, elle intègre progressivement des activités para-agricoles de diversification (Traversac JB., Aubert M., et al., 2007 ; Dufour A., et Lanciano E., 2012). Cette diversification correspond à un élargissement des activités productives à des activités de transformation et de commercialisation de la production. Plus précisément, on observe une

diversification des modes de commercialisation à travers « l'essor de la vente des produits agricoles en circuit court » (Dufour A. et Lanciano E., 2012).

Le circuit court est défini comme « un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe au consommateur, soit par la vente indirecte, à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire » (Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, 2009).

L'émergence des circuits courts vient en réponse à l'action des pouvoirs publics. Dans le cadre du second pilier de la Politique Agricole Commune (PAC), une des mesures a pour objectif la « diversification économique/qualité de la vie ». Au niveau national, le Ministère de l'Agriculture et de la Pêche a lancé, en 2009, un « plan d'action pour favoriser le développement des circuits courts des produits agricoles ».

Ce mode de commercialisation répond également à une demande forte des consommateurs. Ceux-ci souhaitent pallier à un des attributs associés aux produits achetés via les circuits longs : « l'anonymat » (Benezech D., 2012). La vente en circuit court lève cet attribut et permet de « tisser un lien avec le client » (Langhade, 2010). De ce fait, l'attribut mis en avant est le caractère de proximité entre le producteur et le consommateur. La vente en circuit court répond également à « l'émergence récente d'une consommation engagée défendant des valeurs éthiques (...) en opposition avec un fonctionnement marchand standard et anonyme » (Chessel M. et Cochoy F., 2004).

Pour les producteurs, la mise en œuvre d'une telle stratégie de commercialisation « semble être une voie de développement performante » (Mundler P. et al., 2009). Les exploitations qui développent des activités de diversification telle que la vente en circuit court ont une plus grande probabilité de maintien que les exploitations dont l'activité se limite à une activité productive (Aubert M. et Perrier-Cornet P., 2009).

En France, le Recensement Agricole (RA) estime qu'en 2010 près de 20% des exploitations commercialisent tout ou partie de leur production en circuit court. Le Service de la Statistique et de la Prospective (SSP) qui réalise ce recensement définit par vente en circuit court, toutes les ventes réalisées en vente directe (vente à la ferme...) ou en vente indirecte (détaillant...). Dans ce dernier cas, il ne doit y avoir qu'un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur. On observe en fait que la vente en circuit court correspond essentiellement à de la vente directe avec plus de 80% des ventes réalisées. Plus précisément, la vente à la ferme et la vente sur les marchés représentent respectivement 60% et 23% des ventes directes réalisées. Les ventes indirectes sont, quant à elles, essentiellement (77%) à destination des détaillants (Table 1 – Principaux modes de commercialisation en circuit court).

Pour les producteurs commercialisant en circuit court, on constate que ces ventes représentent une part variable dans la construction du chiffre d'affaire total de l'exploitation. Pour près de 40% des exploitations qui vendent en circuit court, cette activité représente plus de 75% de leur chiffre d'affaire. Dans le même temps, pour 30% des exploitations qui commercialisent en circuit court, cette activité représente moins de 10% du chiffre d'affaire (Table 2 - Mode de commercialisation et intensité de la vente en circuit court).

3. La commercialisation en circuit court : une stratégie doublement conditionnée

Le choix, par le producteur, d'élargir ses activités productives dépend tout à la fois de ses caractéristiques individuelles et de la structure de son exploitation. De fait, la théorie des ressources et compétences (TRC) est la plus à-même d'appréhender ce choix stratégique (Aubert M. et Perrier-Cornet P., 2009; Jacobides MG., et Winter SG., 2005). Cette théorie souligne que les ressources et compétences dont dispose une entreprise conditionnent son développement (Penrose ET., 1963 ; Richardson GB., 1972). Une entreprise qui dispose de potentiels peut renforcer son activité productive ou décider de se diversifier.

La combinaison des facteurs ressources et compétences, et plus précisément une gestion efficace de ces facteurs, va permettre aux exploitants de diversifier leurs activités et donc leur permettre de commercialiser leur production via les circuits courts.

3.1. Les ressources comme clef de compréhension du choix du mode de commercialisation en circuit court

Le lien entre la dimension physique et la vente en circuit court est controversé dans la littérature. Pour certains auteurs, plus l'exploitation est de taille importante et plus elle sera à même de développer ce mode de commercialisation (Aubert M. et Perrier-Cornet P., 2012) ; alors que pour d'autres, une exploitation de plus petite dimension va vendre en circuit court pour pallier à une incapacité à explorer les circuits longs (Dufour A. et Lanciano, E., 2012).

Pour les premiers, une exploitation, dont la dimension physique est importante a un plus grand potentiel de croissance et de ce fait une probabilité plus forte de diversifier ses activités, en développant notamment une stratégie de commercialisation en circuit court, plus importante que les exploitations de plus petite dimension. Cet effet peut être non significatif si on considère l'éventail d'alternatives stratégiques qui s'offre à ces exploitations et qui nécessite également des ressources.

Pour les seconds, la dimension physique des exploitations n'est pas un facteur clef de la commercialisation en circuit court. Ils soulignent notamment que « la diversification agricole n'est pas réservée aux petites exploitations » (Langhade, 2010). La vente en circuit court représente de « nouvelles opportunités de pérennisation de l'activité et d'augmentation du revenu des agriculteurs pour certaines exploitations agricoles en difficulté, ou qui ne disposent pas de taille suffisante pour explorer les circuits longs de commercialisation » (Dufour A. et Lanciano, E., 2012). Ces circuits de commercialisation sont perçus comme un facteur de croissance du revenu et donc un choix stratégique permettant de maintenir une exploitation (Langhade, 2010).

L'hypothèse considérée dans le cadre de notre étude est qu'il existe une relation positive entre la dimension physique et le mode de commercialisation en circuit court.

Hypothèse 1 : plus la dimension physique de l'exploitation est importante et plus elle peut vendre sa production via les circuits courts

Par ailleurs, la vente *via* les circuits courts se traduit par « une charge de travail supplémentaire » (Langhade, 2010). Une exploitation sera d'autant plus en mesure d'élargir

ses activités qu'elle dispose d'emploi pour répondre à cette charge de travail (Capt D. et Dussol AM., 2004). La vente en circuit court nécessite également une division du travail avec une affectation de « travaux dédiés à certaines tâches de production, de transformation et de commercialisation » (Lanciano E. et Saleilles, S., 2010). Ce mode de commercialisation se traduit alors par une organisation de l'activité et la définition de règles de coordination (Lanciano E. et Saleilles, S., 2010 ; Hernandez EM., 2008).

Hypothèse 2 : plus l'exploitation dispose de main d'œuvre et plus elle peut vendre sa production via les circuits courts

Plus précisément, et afin de prendre en compte l'importance de l'investissement dans ces circuits de commercialisation, le poids des actifs salariés permanents parmi l'ensemble des salariés est pris en compte. « L'implication et la mobilisation des compétences des actifs est différente selon que les employés soient présents à titre permanent ou saisonnier » (Aubert M. et Perrier-Cornet P., 2012).

Hypothèse 3 : plus une exploitation privilégie des emplois salariés permanents et plus elle peut vendre sa production via les circuits courts

La commercialisation de la production en circuit court nécessite la mise en œuvre d'une stratégie de diversification de la production en termes de diversité des productions, de qualités et de services (Allaire et Boyer, 1995 ; Lanciano E. et Saleilles, S., 2010 ; Dufour A. et Lanciano, E., 2012). Cette différenciation des productions permet de satisfaire les attentes des consommateurs et contribue ainsi à « une certaine stabilité du revenu » (Dufour A. et Lanciano, E., 2012). Elle limite alors les risques en cas de mauvaises récoltes ou de perte de la production.

Hypothèse 4 : plus l'exploitation est diversifiée et plus elle peut vendre sa production via les circuits courts

3.2. Les compétences comme clef de compréhension du choix du mode de commercialisation en circuit court

La vente en circuit court nécessite de rapprocher des compétences diverses qui ne relèvent pas nécessairement du domaine agricole (Allaire et Boyer, 1995). La seule activité productive nécessite des compétences agricoles. Coupler cette activité à une activité de commercialisation se traduit par un besoin en compétences notamment commerciales (Lanciano E. et Saleilles, S., 2010 ; Benezech D., 2012 ; Aubert M. et Perrier-Cornet P., 2012). Une double compétence est alors requise.

Hypothèse 5 : plus l'exploitant a un niveau de formation agricole élevé et plus il pourra vendre sa production via les circuits courts

Hypothèse 6 : plus l'exploitant a un niveau de formation général élevé et plus il pourra vendre sa production via les circuits courts

Les nouveaux installés en agriculture privilégient la vente en circuit court puisqu'elle leur permet de lever une contrainte financière du fait des débouchés offerts par ce mode de commercialisation (Benezech D., 2012). Or, les nouveaux installés correspondent souvent à de plus jeunes exploitants.

Hypothèse 7 : plus l'exploitant est jeune et plus il pourra vendre sa production via les circuits courts

Vendre en circuit court nécessite « une disponibilité plus importante de l'exploitant » (Langhade, 2010). Les exploitants les plus présents sur leur exploitation sont davantage impliqués dans les stratégies de commercialisation que les autres exploitants.

Hypothèse 8 : plus l'exploitant est présent sur son exploitation et plus il pourra vendre sa production via les circuits courts

Enfin, au-delà des ressources et compétences dont disposent les exploitations, la branche ou l'environnement dans lequel elles évoluent « conditionne le mode organisationnel adopté » (Aubert M. et Perrier-Cornet P., 2012). La production dans laquelle sont spécialisées les exploitations permet de prendre en compte cet environnement.

Hypothèse 9 : la production dans laquelle est spécialisée une exploitation a un effet sur la vente en circuits courts

4. Méthode et résultats

4.1. Les données

Les producteurs décident de vendre en circuit court si et seulement si les ressources et compétences dont ils disposent le leur permettent. Afin de prendre en compte tout à la fois les caractéristiques liées à la structure d'exploitation et aux caractéristiques individuelles, nous mobilisons le RA 2010.

Ce recensement des exploitations est exhaustif. Il permet d'inventorier les surfaces exploitées ainsi que les productions mises en œuvre. Au-delà de cette caractérisation structurelle, le recensement indique les caractéristiques liées à la main d'œuvre présente sur l'exploitation, qu'elle soit familiale, salariée permanente ou salariée saisonnière. Enfin, la diversification des activités est précisée et permet de rendre compte de l'ensemble des activités réalisées par les exploitants.

En 2010, on recense 516152 exploitations dont 102040 vendent tout ou partie de leur production *via* les circuits courts, soit près de 20%. Parmi les exploitants qui ont adopté cette stratégie de commercialisation, 80% ont indiqué la part de leur chiffre d'affaire total issu de cette activité. Près de 40% d'entre eux déclarent que cette activité contribue à plus de 75% de leur chiffre d'affaire total alors que près de 30% estime à moins de 10% cette contribution (Table 2 - Mode de commercialisation et intensité de la vente en circuit court). La vente en circuit court peut être alors considérée comme une activité alternative ou complémentaire à la vente en circuit long (Benezech D., 2012 ; Dubuisson-Quellier, S. et Le Velly R., 2009).

4.2. Statistiques descriptives

4.2.1. Caractéristiques des exploitants qui vendent en circuit court

Les analyses descriptives soulignent l'importance des caractéristiques individuelles des chefs d'exploitation pour différencier les exploitants qui vendent en circuit court des autres exploitants (Table 3 – Vente en circuit court: caractéristiques individuelles et structurelles).

Les exploitants qui décident de vendre en circuit court sont légèrement plus jeunes que les autres exploitants. Alors que les premiers ont en moyenne 49 ans, les seconds ont 51,5 ans.

En termes de formation initiale des chefs d'exploitation, on ne constate pas de différenciation nette entre les exploitants qui vendent en circuit court et les autres exploitants. Les premiers sont légèrement surreprésentés pour les niveaux les plus faibles comme les niveaux les plus élevés, quel que soit le niveau de formation considéré (Table 4 – Vente en circuit court : caractéristiques individuelles et structurelles).

Une autre caractéristique semble différencier les chefs d'exploitation qui vendent en circuit court des autres exploitants : leur temps d'activité sur l'exploitation. Alors que plus de 80% des premiers déclarent travailler à plus de mi-temps sur leur exploitation, 66,83% déclarent travailler à temps complet ; les seconds sont respectivement 59,14% et 55,80%.

4.2.2. Caractéristiques structurelles des exploitations sur lesquelles on vend en circuit court

Si on considère les ressources dont disposent les exploitations, les premières analyses tendent à valider le fait que certaines ressources sont nécessaires à la vente en circuit court. L'importance relative de la main d'œuvre et la diversification des productions vont dans ce sens.

Alors que les exploitations qui vendent en circuit court disposent en moyenne de 0,75 Unité de Travail Annuel (UTA) par hectare, les autres exploitations en déclarent 0,26. La vente en circuit court semble nécessiter davantage de main d'œuvre, et plus précisément de main d'œuvre permanente. En effet, sur les exploitations qui vendent en circuit court, les emplois salariés sont davantage des emplois permanents. Ces exploitations ont en moyenne 19,68% de leurs salariés qui ont un statut permanent, contre 10,74% pour les autres exploitations.

Un autre indicateur de ressource pris en compte est celui de la diversification. L'indicateur considéré correspond au nombre de productions différentes mises en œuvre, sur la base des 7 OTEX considérées¹. Cette diversification renvoi à une diversité en termes d'orientations techniques. Plus précisément, une exploitation spécialisée en maraichage qui produit des légumes en plein air et des légumes en plein champ aura un indicateur de diversification égal à 1. Si une exploitation produit des légumes en plein champ et élève par ailleurs des ovins, elle aura un indicateur de diversification égal à 2. Les exploitations qui vendent en circuit court ont, en moyenne un indicateur de diversification égal à 2 alors qu'il est de 1,75 pour les autres exploitations. Avoir une production diversifiée semble donc favorable à la vente en circuit court.

¹ Grandes cultures, maraichage et horticulture, viticulture, cultures fruitières et permanentes, bovins, ovins et autres orientations.

A la lecture des premiers éléments descriptifs, il ressort que les ressources et compétences dont disposent les exploitations semblent déterminantes dans le choix de la stratégie commerciale des exploitants. Une analyse économétrique plus détaillée permet de valider ces intuitions mais aussi de quantifier les relations établies.

4.3. Modélisation économétrique

Afin de comprendre plus précisément les déterminants de la vente en circuit court, nous considérons un modèle de type logit (Table 5 – Déterminants de la vente en circuit court).

4.3.1. Déterminants individuels de la vente en circuit court

Les exploitants qui commercialisent tout ou partie de leur production en circuit court sont ceux qui s'investissent le plus sur leur exploitation, en termes de disponibilité sur l'exploitation (Hypothèse 8 validée). Un exploitant qui déclare travailler à temps complet sur son exploitation a 4 fois plus de chance de vendre en circuit court qu'un exploitant qui déclare y travailler à moins d'1/4 temps.

L'âge du chef d'exploitation joue également sur le choix de vendre en circuit court (Hypothèse 7 validée). Les exploitants les plus jeunes vont davantage vendre *via* les circuits courts que les exploitants plus âgés.

En termes de formation initiale, on constate que le niveau de formation, qu'il soit agricole ou général, ne joue que faiblement sur la vente en circuit court (Hypothèse 5 et Hypothèse 6 non validées). On constate que la probabilité de vendre en circuit court est liée négativement du niveau de formation agricole et général. Autrement dit, les exploitants qui mettent en œuvre cette stratégie de commercialisation correspondent à des actifs moins bien formés. Un chef d'exploitation qui a un niveau supérieur de formation agricole a ainsi 1,5 fois plus de chance de ne pas vendre en circuit court qu'un exploitant sans formation agricole. Si on considère le niveau de formation générale, un exploitant ayant un niveau supérieur a 1,2 fois moins de chance de vendre en circuit court qu'un exploitant sans formation.

En résumé, les exploitants qui vendent en circuit court correspondent à des actifs plus jeunes, davantage investis sur leur exploitation et dont le niveau de formation est légèrement plus faible que celui des autres exploitants.

4.3.2. Déterminants structurels de la vente en circuit court

Les caractéristiques structurelles des exploitations ont-elles aussi un impact sur le choix de la stratégie commerciale adoptée par les exploitants.

Alors que l'effet attendu de la dimension physique est positif, on constate au contraire que les exploitations qui vendent en circuit court correspondent à des exploitations de plus petite dimension (Hypothèse 1 non validée).

Par contre, l'effet attendu de l'importance relative de la main d'œuvre présente à l'hectare et l'importance relative des emplois salariés permanents est réel (Hypothèse 2 et Hypothèse 3 validées). Plus les exploitations disposent d'UTA à l'hectare et plus leur probabilité de vendre en circuit court est élevée. De la même façon, plus les emplois salariés sont des emplois permanents et plus l'exploitation aura de chance de vendre en circuit court. On confirme ainsi que cette stratégie commerciale nécessite plus d'emplois et plus précisément plus d'emplois permanents.

La vente en circuit court dépend du type de production mise en œuvre (Hypothèse 9 validée). Les exploitations spécialisées en maraîchage, viticulture et cultures fruitières ou permanentes ont respectivement 2,17 ; 1,97 et 3,30 fois plus de chance de vendre en circuit court que les exploitations spécialisées en grandes cultures.

5. Conclusion

La vente en circuit court correspond à un mode de commercialisation émergent, sous l'impulsion notamment d'une demande croissante des consommateurs. Cette stratégie commerciale nécessite une adaptation des exploitations agricoles.

A partir des données du recensement agricole 2010, on constate que près de 20% des exploitants vendent tout ou partie de leur production en circuit court. Les caractéristiques individuelles des exploitants et les caractéristiques structurelles des exploitations sont déterminantes. Les exploitants qui vendent en circuit court sont plus jeunes. Ils sont davantage présents sur leur exploitation. Ils diversifient leurs activités de production afin notamment de répondre aux exigences des consommateurs. Ils font appel à plus de main d'œuvre et plus précisément à de la main d'œuvre salariée permanente, et cela sur des surfaces de plus petite dimension. Notre étude souligne donc l'importance des ressources et compétences pour comprendre le choix des exploitants.

En termes de perspective, dans la mesure où la vente en circuit court peut être considérée comme une activité alternative ou complémentaire à l'activité productive, un focus plus précis sur le poids économique de cette activité demande à être réalisé. Considérer par ailleurs la dynamique des exploitations qui vendent en circuit court permettrait de mesurer l'évolution notamment économique, physique et productive de ces exploitations.

Références :

Allaire, G., Boyer, R., 1995. La grande transformation de l'agriculture. In *INRA-Economica*, Paris.

Aubert, M., Perrier-Cornet, P. (2012). La diversification des activités dans les exploitations viticoles françaises. In *Economies & Sociétés*, n°10-11, 1969-1996.

Aubert, M. ; Perrier-Cornet, P., 2009. Is there a future for small farms in developed countries ? Evidence from the French case. In *Agricultural Economics*, 40, 797-806.

Benezech, D., 2012. Des circuits courts pour un agriculteur entrepreneur ?. In *Innovation verte – de la théorie aux bonnes pratiques* (Boutillier, S., Djellal, F., Gallouj, F., Laperche, B., Uzinidis, D., eds), Bruxelles, 253-270.

Capt, D., Dussol, AM., 2004. Exploitations diversifiées : un contenu en emploi plus élevé. In *Agreste Cahiers*, n°2, 11-18.

Chessel, M., Cochoy, F., 2004. Autour de la consommation engagée : enjeux historiques et politiques. In *Science de la société*, 62, 3-14.

Dubuisson-Quellier, S., Le Velly, R., 2009. Les circuits courts entre alternative et hybridation. In *Maréchal* (ed.), les circuits courts alimentaires, Educagri, Dijon, 105-112.

Dufour, A., Lanciano, E., 2012. Les circuits courts de commercialisation : un retour de l'acteur paysan ?. In *La découverte Revue française de socio-économie*, n°9, 153-169.

Hernandez, EM., 2008. L'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle. In *Revue Française de Gestion*, 2008/5, n°185.

Jacobides, MG., Winter, SG., 2005. The co-evolution of capabilities and transaction costs : explaining the institutional structure of production. In *Strategic management journal*, vol 26, 395-413.

Lanciano, E., Saleilles, S., 2010. Le développement des circuits courts alimentaires : un nouveau souffle entrepreneurial dans l'agriculture ?. In *Congrès international francophone sur l'entrepreneuriat et la PME*, 27 septembre 2010, Bordeaux, France.

Langhade, E., 2010. Circuits courts : une relation de proximité, dossier de la Chambre d'Agriculture, n°991, 30p.

Mundler, P., Jauneau, JC., Guermonprez, B., Pluvillage, J., 2009. The sustainability of small dairy farms in six regions of France. The role of resources and local institutions. In *EAAE-IAAE Seminar « Small farms – Decline or persistence*, 25-27 of june 2009, University of Kent, Canterbury, UK.

Penrose, ET., 1963. Facteurs, conditions et mécanismes de la croissance de l'entreprise. In *Paris, ed Hommes et Techniques* – Trad de l'anglais par S. et L. Mayret : The theory of the growth of the firm.

Richards, S., Buckley, S., 2007. Agricultural entrepreneurs : the first and the forgotten ?. In *The Hudson Institute Center for Employment Policy*, Entrepreneur Séries, 4/26/2007.

Richardson, GB., 1972. The organization of the firm industry. In *The economic journal*, vol 82, n°327, 883-896.

Traversac, J.B., Aubert, M., Laporte, J.P., Perrier-Cornet, P., 2007. Deux décennies d'évolution des structures de la viticulture française. In *Bacchus 2008 : enjeux, stratégies et pratiques de la filière vitivinicole* (Couderc JP., Hannin H., D'Hauteville F., Montaigne, E. (éds)), Dunod, Paris, 327-358.

Annexes :

Table 1 – Principaux modes de commercialisation en circuit court

		Principal mode de commercialisation		
		Dénombrement	Répartition	
vente directe	vente à la ferme	39 751	58,34%	81,40%
	vente en point de vente collectif	3 930	5,77%	
	vente sur les marchés	15 422	22,63%	
	vente en tournée, à domicile	7 060	10,36%	
	vente par correspondance (internet)	324	0,48%	
	vente en paniers (type AMAP)	1 172	1,72%	
	vente en salons et foires	479	0,70%	
	<i>Ensemble des ventes directes</i>	<i>68 138</i>		
vente indirecte avec un seul intermédiaire	restauration commerciale	651	4,18%	18,60%
	restauration collective	228	1,46%	
	commerçant détaillant (boucher)	11 992	77,01%	
	grandes et moyennes surfaces	2 702	17,35%	
	<i>Ensemble des ventes indirectes</i>	<i>15 573</i>		
Ensemble des ventes réalisées en circuit court		83 711		100,00%

Source : Agreste – Recensement Agricole 2010

Table 2 - Mode de commercialisation et intensité de la vente en circuit court

Part de la vente en Circuit Court dans le Chiffre d'Affaire total				
inf 10%	10% - 50%	50% - 75%	sup 75%	All
<i>Nombre d'exploitations</i>				
24795	17998	8087	32831	83711
<i>Répartition (en %)</i>				
29,62%	21,50%	9,66%	39,22%	100,00%

Source : Agreste – Recensement Agricole 2010

Table 3 – Vente en circuit court – caractéristiques individuelles et structurelles

	Vente en circuit court		
	Oui	Non	All
<i>Nombre d'exploitations</i>			
	102040	414112	516152
<i>Surface exploitée</i>			
moyenne	38,62	58,88	54,94
écart - type	62,78	95,09	90,09
<i>Main d'œuvre hectare</i>			
moyenne	0,73	0,26	0,35
écart - type	9,86	4,32	5,84
<i>Part de la main d'œuvre permanente dans l'emploi total (en %)</i>			
moyenne	91,69	95	93,94
écart - type	17,42	15,48	14,36
<i>Diversification des activités</i>			
moyenne	1,95	1,76	1,8
écart - type	0,99	0,91	0,93
<i>Age du chef d'exploitation</i>			
moyenne	49,08	51,48	51
écart - type	11,7	12,4	12,3

Source : Agreste – Recensement Agricole 2010

Table 4 – Vente en circuit court: caractéristiques individuelles et structurelles

	Vente en circuit court (dénombrement)			Vente en circuit court (Répartition en %)		
	Oui	Non	All	Oui	Non	All
<i>Nombre d'exploitations</i>						
	102040	414112	516152			
<i>Formation générale</i>						
Aucun diplôme	25665	82923	108588	25,15%	20,02%	21,04%
Etudes primaires	41539	214815	256354	40,71%	51,87%	49,67%
Bac	14922	4041	18963	14,62%	0,98%	3,67%
Etudes supérieures	19914	69333	89247	19,52%	16,74%	17,29%
<i>Formation agricole</i>						
Aucun diplôme	52900	202365	255265	51,84%	48,87%	49,46%
Etudes primaires	25011	124325	149336	24,51%	30,02%	28,93%
Bac	13038	53183	66221	12,78%	12,84%	12,83%
Etudes supérieures	11091	34239	45330	10,87%	8,27%	8,78%
<i>Temps d'activité sur l'exploitation du chef</i>						
Moins de 1/4 temps	10583	103503	114086	10,37%	24,99%	22,10%
1/4 temps à 1/2 temps	9692	43067	52759	9,50%	10,40%	10,22%
1/2 temps à 3/4 temps	7753	22607	30360	7,60%	5,46%	5,88%
3/4 temps à moins de temps complet	5816	13851	19667	5,70%	3,34%	3,81%
temps complet	68196	231084	299280	66,83%	55,80%	57,98%
<i>Orientation Technique des Exploitations (OTEX)</i>						
grandes cultures	15394	116317	131711	15,09%	28,09%	25,52%
maraichage et horticulture	6799	9517	16316	6,66%	2,30%	3,16%
viticulture	19354	50608	69962	18,97%	12,22%	13,55%
cultures fruitières et cultures permanentes	8404	13505	21909	8,24%	3,26%	4,24%
bovins	14169	108777	122946	13,89%	26,27%	23,82%
ovins	10544	46129	56673	10,33%	11,14%	10,98%
autres	27376	69259	96635	26,83%	16,72%	18,72%

Source : Agreste – Recensement Agricole 2010

Table 5 – Déterminants de la vente en circuit court

		Vente en circuit court		
		Estimation	Odds Ratio	Pr > Khi-2
Intercept		-1,9294***		<0.0001
Surface		-0,00848***		<0.0001
Poids de la main d'œuvre salariée		0,00661***		<0.0001
Part de la main d'œuvre permanente		0,00760***		<0.0001
Diversification		0,2886***		<0.0001
Temps d'activité sur l'exploitation	inf 1/4 temps	référence		
	1/4 temps - 1/2 temps	0,8098***	2,25	<0.0001
	1/2 temps - 3/4 temps	1,3117***	3,71	<0.0001
	3/4 temps - complet	1,5769***	4,84	<0.0001
	temps complet	1,3697***	3,93	<0.0001
Niveau de formation agricole	aucun	référence		
	primaire	-0,3528***	0,70	<0.0001
	secondaire	-0,1891***	0,83	<0.0001
	supérieur	0,0259*	1,02	0,0753
Niveau de formation générale	aucun	référence		
	primaire	0,3937***	0,67	<0.0001
	secondaire	-0,1754***	0,83	<0.0001
	supérieur	-0,1696***	0,84	<0.0001
Age du chef d'exploitation		-0,0153***	0,98	<0.0001
Otex	grandes cultures	référence		
	maraichage horticulture	0,7760***	2,17	<0.0001
	viticulture	0,6756***	1,97	<0.0001
	fruit- cult permanentes	1,5953***	3,30	<0.0001
	bovins	-0,3483***	0,71	<0.0001
	ovins	0,2553***	1,29	<0.0001
	autres	0,5687***	1,77	<0.0001
Nombre d'observations		506 663		
Correctly classified		74,60%		

Significatif au seuil de 1% (***), 5% (**) et 10% (*)