



**HAL**  
open science

**Elaboration d'un référentiel technico-économique dans le domaine des circuits courts de commercialisation. Partie 3: Exploitations maraîchères en circuits courts: diversité des modèles et approche des performances**

Agnès Gauche, Yuna Chiffolleau, Benoit Prévost, Jean-Marc Touzard, Selma Tozanli

► **To cite this version:**

Agnès Gauche, Yuna Chiffolleau, Benoit Prévost, Jean-Marc Touzard, Selma Tozanli. Elaboration d'un référentiel technico-économique dans le domaine des circuits courts de commercialisation. Partie 3: Exploitations maraîchères en circuits courts: diversité des modèles et approche des performances. 2011. hal-02810932

**HAL Id: hal-02810932**

**<https://hal.inrae.fr/hal-02810932>**

Submitted on 6 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.



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

**Partie 3 – Productions maraîchères en circuits courts :  
diversité des modèles et approche des performances**

**Août 2011**





Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement des Territoires

Direction Générale des Politiques agricoles, agroalimentaires et des territoires

3 rue Barbet de Jouy  
75349 PARIS 07 SP

### **Partie 3 - Exploitations maraîchères en circuits courts : diversité des modèles et approche des performances**

Agnès GAUCHE, ingénieur d'études INRA (UMR Innovation)  
Yuna CHIFFOLEAU, chargée de recherche INRA (UMR Innovation), responsable scientifique  
Benoît PREVOST, maître de conférences, Université de Montpellier 3  
Jean-Marc TOUZARD, chargé de recherche INRA (UMR Innovation)  
Selma TOZANLI, enseignant-chercheur (CIHEAM, Montpellier)

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.



## SOMMAIRE

<b>SOMMAIRE .....</b>	<b>16</b>
<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>18</b>
<b>SECTION 1 - CADRAGE DE L'ETUDE ET PANORAMA DE LA PRODUCTION LEGUMIERE VENDUE EN CIRCUITS COURTS EN FRANCE .....</b>	<b>20</b>
1.1 CADRAGE DE L'ETUDE .....	20
<i>Un recentrage sur la production de légumes .....</i>	<i>20</i>
<i>Prendre en compte l'organisation de la production de légumes en France .....</i>	<i>20</i>
<i>Un focus sur le maraîchage diversifié.....</i>	<i>22</i>
1.2 SYNTHÈSE DES TRAVAUX PRÉCÉDENTS ET EN COURS .....	23
<i>Etudes proposant des références sur le maraîchage :.....</i>	<i>23</i>
<i>Etudes sur le fonctionnement des exploitations maraîchères, à visée d'appui au développement .....</i>	<i>24</i>
<i>Publications scientifiques et projets de recherche en cours .....</i>	<i>25</i>
1.3 PANORAMA DE LA VENTE DE LÉGUMES EN CIRCUITS COURTS À L'ÉCHELLE NATIONALE .....	26
<i>Valeur de la production à l'échelle nationale.....</i>	<i>26</i>
<i>Importance en nombre et en volume des exploitations maraîchers (CTIFL-2007): .....</i>	<i>26</i>
<i>Modes de commercialisation et structures des exploitations .....</i>	<i>27</i>
<b>SECTION 2 - CHOIX DE TROIS RÉGIONS CONTRASTÉES, REPERAGE DES EXPLOITATIONS, ORGANISATION ET RESULTATS D'UNE PREMIÈRE ENQUÊTE GÉNÉRALE.....</b>	<b>29</b>
2.1 CHOIX DE 3 RÉGIONS CONTRASTÉES.....	29
<i>Importance et structures de la production légumière.....</i>	<i>29</i>
<i>Conditions climatiques .....</i>	<i>29</i>
<i>Contextes économiques et sociaux des régions.....</i>	<i>29</i>
<i>La Bourgogne comme région commune aux deux études.....</i>	<i>32</i>
<i>Existence de partenariats avec des régions.....</i>	<i>32</i>
2.2 REPERAGE DES EXPLOITATIONS ET ORGANISATION DE LA PREMIÈRE ENQUÊTE .....	32
<i>La démarche.....</i>	<i>32</i>
2.3 DESCRIPTION ET ANALYSE DE LA POPULATION OBSERVÉE À PARTIR DE LA PREMIÈRE ENQUÊTE .....	33
<i>Surfaces et part des fruits et légumes.....</i>	<i>34</i>
<i>L'utilisation des CC pour la vente de Fruits et légumes .....</i>	<i>35</i>
<i>Les chiffres d'affaires.....</i>	<i>35</i>
<i>Surfaces et CA pour les producteurs spécialisés en Fruits et légumes.....</i>	<i>37</i>
<i>Focus sur les producteurs en circuits courts .....</i>	<i>38</i>
2.4 ANALYSE DE LA DIVERSITÉ DES EXPLOITATIONS À PARTIR DE VARIABLES STRUCTURELLES.....	39
<i>Intérêts et limites de cette approche.....</i>	<i>40</i>
<b>SECTION 3 - RESULTATS ISSUS DES ENQUÊTES APPROFONDIES.....</b>	<b>41</b>
3.1 RAPPEL DES MODALITÉS D'ÉLABORATION DU DEUXIÈME QUESTIONNAIRE, DE LA SÉLECTION DES EXPLOITATIONS ET DES CONDITIONS D'ENQUÊTES.....	41
3.2 DESCRIPTION GLOBALE DU 2ÈME ÉCHANTILLON ÉTUDIÉ .....	41
3.3 ANALYSE DES VARIABLES LIÉES AUX RESULTATS ÉCONOMIQUES DES EXPLOITATIONS.....	44
<i>Analyses croisées entre résultats économiques et caractéristiques des exploitations.....</i>	<i>45</i>
<i>Analyse des régressions multiples pouvant expliquer la variance du revenu.....</i>	<i>48</i>
<i>Caractéristiques des exploitations les plus et moins performantes .....</i>	<i>50</i>
3.4 TYPOLOGIE EN « MODÈLES STRATÉGIQUES » .....	53
<i>Modèle 1 - « Producteurs partenaires » : AMAP ou paniers majoritaires (14 cas enquêtés).....</i>	<i>54</i>
<i>Modèle 2 – « Fermiers indépendants » : Entreprises unipersonnelles ou familiales (16).....</i>	<i>55</i>
<i>Modèle 3 - Entrepreneurs organisés : le travail rationalisé grâce à la main d'œuvre extérieure permanente (11).....</i>	<i>56</i>

<i>Modèle 4 – « Assembleurs rationnels » : combinent circuits courts et longs (5)</i> .....	56
<i>Modèle 5 : « Pragmatiques diversifiés » : la sécurité dans la variété (13)</i> .....	57
<i>Modèle 6 - « Saisonniers réactifs » : les temporaires (13)</i> .....	57
3.5 COMPARAISONS INTER TYPES.....	58
<b>SECTION 4 – PERFORMANCES ECONOMIQUES .....</b>	<b>63</b>
4.1 CONSIDERATIONS GENERALES ET METHODOLOGIQUES.....	63
4.2 LA PRODUCTIVITE : CHIFFRES D’AFFAIRES ET MAIN D’ŒUVRE .....	64
<i>Les chiffres d’affaires</i> .....	64
<i>Productivité liée au travail</i> .....	65
<i>Les coûts de production et des coûts de commercialisation</i> .....	66
<i>Autres achats et charges externes et valeur ajoutée</i> .....	69
<i>Excédent brut d’exploitation et revenus estimés</i> .....	70
<i>Analyse du bilan</i> .....	73
4.3 APPROCHE COMPREHENSIVE DES PERFORMANCES ECONOMIQUES .....	74
<i>Le temps de constituer les capitaux nécessaires à l’exploitation</i> .....	74
<i>L’importance des outils de gestion et de planification</i> .....	79
<i>Quand le capital social vient compenser les autres capitaux</i> .....	81
<i>En synthèse</i> .....	84
<b>SECTION 5 - PREMIERES PISTES SUR PERFORMANCES ENVIRONNEMENTALES, TERRITORIALES ET SOCIALES. 85</b>	
5.1 PERFORMANCE ENVIRONNEMENTALE .....	85
5.2 PERFORMANCE TERRITORIALE .....	85
5.3 PERFORMANCE SOCIALE.....	86
<b>BILAN PROVISOIRE : ENSEIGNEMENTS, PRECONISATIONS, PERSPECTIVES .....</b>	<b>86</b>
CONFRONTATION DES RESULTATS AVEC LE POINT DE VUE DES EXPERTS : .....	86
LES CLEFS DU SUCCES SELON LES PRODUCTEURS .....	87
QU’EN CONCLURE ? .....	89
<i>La performance apparaît comme multifactorielle</i> .....	89
<i>La performance est multi-composantes</i> .....	89
<i>Les performances créent diverses natures de richesses</i> .....	89
<i>Les entreprises sont toutefois globalement mal appréhendées sur le plan de leur gestion (Prix – coûts - organisation)</i> .....	90
<i>Et l’accompagnement de ces exploitations doit être revu et renforcé, tant sur un plan individuel que collectif</i> .....	90
LES LIMITES DE L’ECHANTILLON AU REGARD DE (NOUVELLES) STRATEGIES POSSIBLES POUR OPTIMISER LES PERFORMANCES .....	90
<i>Une prise en compte difficile mais essentielle de la diversité des situations</i> .....	91
<b>ANNEXES.....</b>	<b>92</b>

## INTRODUCTION

Ce document constitue une des trois parties de l'étude commanditée par le Ministère de l'Agriculture pour l'élaboration d'une méthodologie et la production de références en circuits courts. La première partie est consacrée à la méthodologie, aux enseignements et aux considérations communes aux deux groupes de produits étudiés.

Les deux autres parties portent chacune sur l'étude d'un groupe de produits vendus en circuits courts: la partie 2 porte sur les produits laitiers à base de lait de vache et la troisième sur les légumes.

Trois principaux objectifs<sup>1</sup> ont été assignés à cette étude :

- « 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 »

Ce document accorde donc autant de place :

- aux considérations et choix méthodologiques posés par l'approche des exploitations maraîchères commercialisant des légumes en circuits courts et de leurs performances,
- aux résultats obtenus à l'issue des investigations empiriques conduites dans l'échantillon d'exploitations enquêtées.

Cette partie est consacrée aux exploitations produisant des légumes frais pour les vendre, au moins partiellement, en circuits courts.

L'étude s'est appuyée sur une synthèse des travaux réalisés sur ce thème et surtout sur un travail important d'enquête dans 3 régions : Bretagne, Bourgogne, Languedoc-Roussillon. Cette enquête a été organisée en deux temps, avec d'abord un travail sur un échantillon important d'exploitations puis un approfondissement sur un ensemble plus réduit : dans un premier temps, les informations recueillies auprès de 207 producteurs ont permis une description des caractéristiques générales (structurelles) de leurs exploitations et de formuler des hypothèses sur les implications de la commercialisation en circuit court ; dans un second temps, des enquêtes plus détaillées auprès d'un sous-échantillon de 72 producteurs volontaires ont donné lieu à une analyse plus précise de la diversité des stratégies de commercialisation et surtout des résultats économiques auxquels ces stratégies peuvent être associées.

Le parti-pris dans le plan adopté a consisté à ne pas séparer la présentation des considérations et choix méthodologiques de la présentation des résultats de nos travaux, et de les aborder ensemble pas à pas pour rendre plus intelligibles les difficultés méthodologiques et choix opérés.

La première section précise le cadre de l'étude, propose un bilan des travaux réalisés sur les exploitations maraîchères commercialisant les légumes en circuits courts et fait un point sur les informations statistiques connues au plan national sur cette question.

La deuxième section présente la première étape de nos travaux empiriques, organisés autour d'une première enquête, permettant de repérer et caractériser les exploitations maraîchères en circuits courts dans les 3 régions retenues.

Les sections 3 et 4 présentent les questions et résultats de la deuxième étape de notre travail, construit à partir d'enquêtes approfondies sur un échantillon restreint d'exploitations. La section 3 décrit les caractéristiques de l'échantillon, propose une analyse statistique des facteurs influençant les résultats économiques et décrit la typologie stratégique retenue. La section 4 approfondit l'évaluation des

---

<sup>1</sup> Tels que définis dans la convention qui lie le MAAPRAT et l'INRA sur ce sujet.

performances économiques en suivant la typologie proposée, puis suggère des pistes d'analyse prenant en compte les performances économiques, environnementales et sociales spécifiques aux exploitations maraîchères en circuits courts.

Une dernière section tire les enseignements des investigations empiriques de l'étude et suggère des recommandations et perspectives.

Ont été associés à l'étude et aux enquêtes en région :

**Pour la région Bourgogne :** Laura BOUSQUET (stagiaire CERD), Aurélie BALLEMANT (CERD), Françoise MORIZOT-BRAUD (CERD), Julie ALCARAZ (Chambre d'Agriculture de Saône et Loire), Nathalie GAUDIN-BERLEMONT (Chambre d'Agriculture de l'Yonne), Maud PERROY (Chambre d'Agriculture de la Nièvre)

**Pour la région Bretagne :** Joëlle PERON (Chambre d'Agriculture du Finistère), Véronique BLIER (Chambre d'Agriculture de l'Ille et Vilaine), Didier MAHE (Chambre d'Agriculture Côtes d'Armor) et Annabelle EVANNO, Christèle BUREL (Chambre d'Agriculture du Morbihan) - Stagiaires Chambres d'agriculture : Pays de Brest : Amandine JOSEPH, Pays de Cornouaille : Florian FREMONT, Pays de Vannes : Patrice BRIAND, Pays d'Auray : Solen BILLON, Pays de St Malo : Aurore LEBRETON, Pays de Redon : Gwenaëlle ETRIARD - FRCIVAM Bretagne : Blaise BERGER, Lise LUCZAK, Adèle LEMERCIER, Soazig ROUILLARD - FRAB Bretagne : Ivan SACHET, GAB Côtes d'Armor : Charles SOUILLOT

**Pour la région Languedoc-Roussillon :** Nathalie BERTONE (CRA Languedoc-Roussillon), Michel CANO (Chambre d'Agriculture de l'Aude), Elodie SABATHIER (Chambre d'Agriculture de l'Aude), Laure TEZENAS DU MONCEL (Chambre d'Agriculture de l'Hérault), Marie-Stéphane COURBET (Chambre d'Agriculture du Gard), Michel MOLINS (Chambre d'Agriculture des Pyrénées Orientales), Nabil HASNOUI AMRI (FDCIVAM Hérault), Patrick MARCOTTE (Civambio 66).

Dans chaque région ont été organisées des réunions de présentation-débat de l'étude. Le 1<sup>er</sup> questionnaire ainsi que le second ont été largement co-construits avec les différents partenaires qui ont administré le 1<sup>er</sup> en totale autonomie, sur la base d'une méthodologie définie en commun. Les résultats issus du 1<sup>er</sup> questionnaire et les modalités de sélection des exploitations pour la 2<sup>ème</sup> phase ont été débattus. Enfin, de nombreuses réunions téléphoniques ont été tenues pour assurer la coordination des travaux et confronter les données recueillies au point de vue des techniciens experts qui ont été eux aussi largement sollicités.

Leur motivation à participer à l'étude, de même que celle des producteurs, est liée à de fortes attentes en matière de références sur les circuits courts, dont le manque, comme il a été rappelé lors de la mise en place du plan Barnier, est une des limites à l'optimisation de ces circuits. Des réunions de restitution et d'échanges devront être organisées dans les régions en retour de cette disponibilité, ouverture et implication.

## **SECTION 1 - CADRAGE DE L'ETUDE ET PANORAMA DE LA PRODUCTION LEGUMIERE VENDUE EN CIRCUITS COURTS EN FRANCE**

### **1.1. Cadrage de l'étude**

#### **Un recentrage sur la production de légumes**

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 (« Productions légumières » et « Structure des vergers »<sup>2</sup>) difficilement compilables puisque portant sur des années différentes (2005 pour les légumes et 2007 pour l'arboriculture) ;
- les cultures légumières s'organisent selon des calendriers annuels ou de quelques mois, alors que les productions fruitières sont pour l'essentiel des cultures pérennes dont l'analyse suppose la prise en compte d'un cycle productif pluriannuel (décalage entre plantation et production, amortissement de la plantation) ;
- la gamme de produits est beaucoup plus importante dans le cas d'exploitations maraîchères (plus d'une dizaine d'espèces, contre moins de 5 en moyenne pour des exploitations fruitières) ce qui influence directement les conditions de commercialisation.

Ces différences de sources statistiques et de caractéristiques structurelles imposaient de séparer systématiquement l'analyse selon ces deux productions, c'est à dire de mener quasiment deux études en parallèle. Les travaux antérieurs ayant par ailleurs montré l'importante diversité des exploitations en circuits courts, maintenir à la fois maraîchage et arboriculture dans notre champ d'étude imposait d'accroître fortement la taille des échantillons enquêtés et le coût financier de l'étude. Il a donc été choisi de ne retenir que l'une des deux productions. Compte tenu du nombre plus élevé de projets d'installation en maraîchage, et donc d'un besoin plus spécifique de références dans ce domaine, notre choix a été de recentrer l'étude sur les légumes et petits fruits (fraises, framboises...), ces derniers relevant, aux dires des acteurs eux-mêmes, de l'activité de « maraîchage ». Toutefois, les relations avec les autres productions, notamment arboricoles, seront abordées à plusieurs reprises, en particulier lors de la première caractérisation générale des exploitations repérées, et pour comprendre ensuite les stratégies globales des exploitations étudiées. Pour préciser ce champ d'investigation, il est utile, au préalable, de rappeler l'organisation de la production de légumes en France.

#### **Prendre en compte l'organisation de la production de légumes en France**

La production légumière marchande est réalisée dans 2 systèmes d'activité qui diffèrent par leur degré d'intensification : le maraîchage et le système légumier de plein champ. Cette classification permet d'établir une typologie des entreprises de production tant au niveau agronomique qu'au niveau de l'organisation économique (Péron, 2006).

---

<sup>2</sup> Agreste

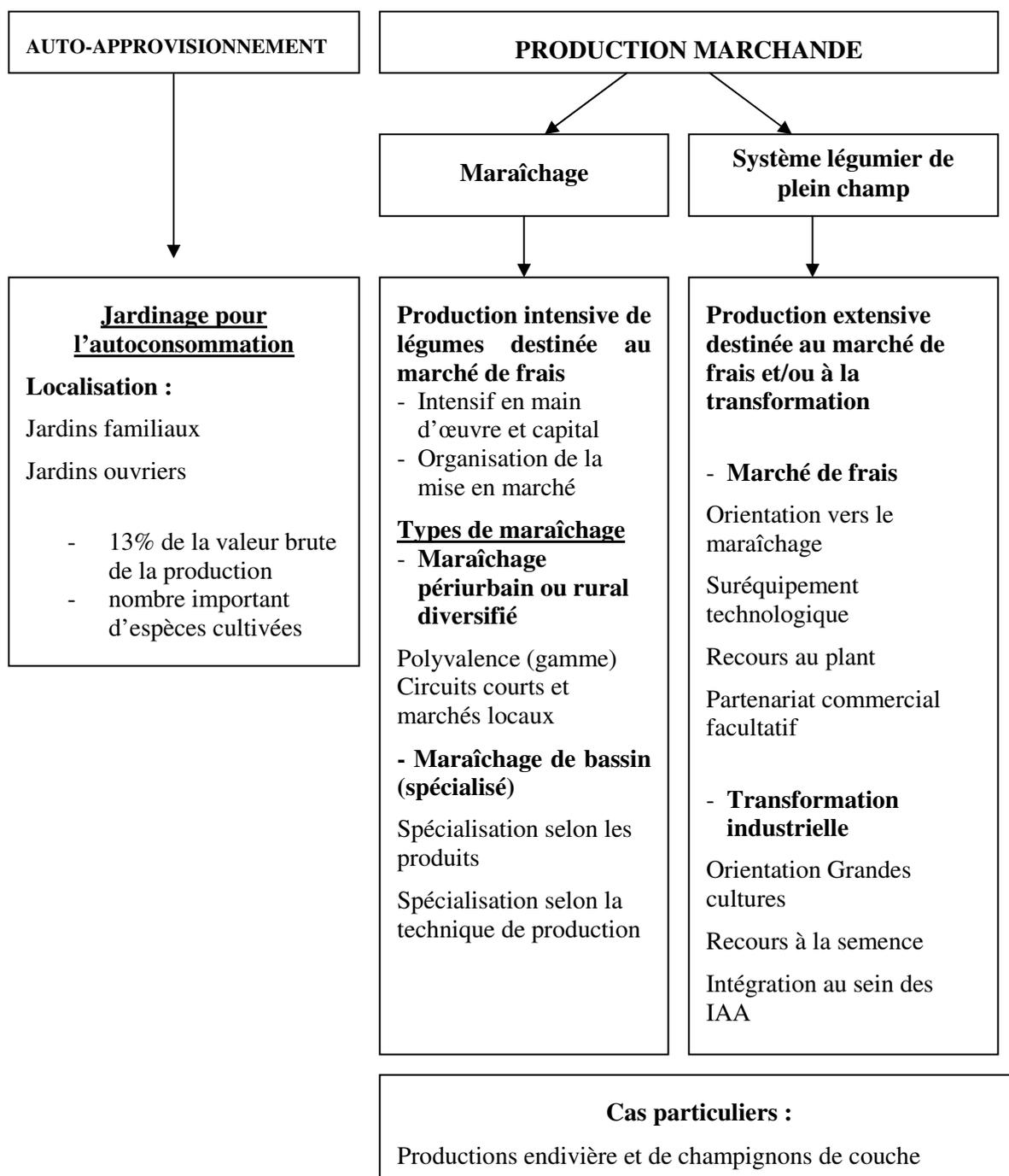


Figure 1. Schéma organisationnel de la production de légumes en France (d'après Péron, 2006)

i) Le maraîchage est caractérisé par la production intensive de légumes et petits fruits (fraises, framboises...) destinés essentiellement à la vente en frais. Il se divise en 2 sous-types :

- Le maraîchage périurbain ou maraîchage polyvalent de ceinture verte : ce 1<sup>er</sup> sous-type est caractérisé par la production, généralement sur de faibles surfaces (1 à 3 ha), d'une gamme étendue de légumes en saison et contre-saison, qui sera commercialisée essentiellement en circuits courts sur les marchés locaux.
- Le maraîchage de bassin ou spécialisé : ce 2<sup>nd</sup> sous-type est caractérisé par la production d'un nombre plus réduit d'espèces ; la spécialisation est attribuable soit aux espèces cultivées à la

faveur de conditions favorables, soit à la technologie de production (avec ou sans abris). Cette production est plutôt commercialisée en circuits longs (expédition).

De nombreuses entreprises maraîchères combinent les deux systèmes (cultures protégées et cultures de pleine terre, sur des superficies allant de 5 à 60 ha), elles constituent le maraîchage dit de composition.

Par ailleurs, existent en milieu rural de nombreux petits ateliers de maraîchage, parfois liés à des parcours d'installation progressive ou dans le cadre d'une pluriactivité, qui ne sont pas situés en zone périurbaine ou de ceinture verte et ont été jusqu'ici peu identifiés et donc peu décrits.

ii) Le système légumier de plein champ concerne les cultures réalisées sur des sols agricoles sans recours à la protection des plantes (tunnels), en intégration avec un assolement comportant parfois d'autres espèces comme les céréales ou fourrages.

Comparée aux autres types de productions végétales, la culture légumière peut se caractériser par :

- *un haut rendement financier*. En agriculture conventionnelle par exemple, on peut espérer un chiffre d'affaires de l'ordre de 40 000 €/ha pour des cultures maraîchères, contre 1 000 à 1 500 €/ha pour des cultures céréalières (Agreste 2009, à partir des données du RICA 2007) ;

- *un haut niveau d'intrants*. Les rotations sont rapides (souvent 2 à 3 cultures par an sur une même surface) et les cultures ont des besoins élevés en eau ainsi qu'en éléments fertilisants ;

- *une forte concentration en main d'œuvre*. Le maraîchage nécessite une main d'œuvre abondante car la mécanisation reste difficile à mettre en œuvre. Par exemple, il faut 1 UTH pour 2 ha en maraîchage dans les exploitations légumières de plein champ et sous serre (CTIFL, 2004), contre 70 à 80 ha / UTH permanent pour les grandes cultures (enquête sur la structure des exploitations, Agreste 2005).

Parmi les moyens de production, se distinguent les moyens de production dits 'structurels' (terres et aménagements fonciers, moyens humains, bâtiments et matériel) et les moyens de production dits 'opérationnels' propres à un cycle de culture (fertilisants, semences et plants, carburants etc.). Il est classiquement proposé de différencier les exploitations légumières en privilégiant la dotation en moyens de production (par exemple sous abris vs plein champ), mais l'enjeu dans notre étude est de confronter ces moyens aux modes de commercialisation, ce qui reste une perspective d'analyse encore peu adoptée.

### Un focus sur le maraîchage diversifié

Par opposition au maraîchage spécialisé, le maraîchage diversifié se caractérise par la production **d'une très large gamme de légumes, le plus souvent valorisés en circuits courts (vente directe ou demi-gros)**. Par exemple, dans une étude menée en Bretagne souvent citée comme référence dans le domaine des circuits courts (Argouarc'h, 2008), les exploitations en maraîchage diversifié produisent et commercialisent entre 30 et 50 espèces de légumes par an, ce qui implique :

- *Une grande maîtrise technique et organisationnelle* : produire une gamme de légumes très large nécessite de bien connaître les cycles de culture des différents légumes, conduit à avoir une multitude de tâches différentes chaque jour et suppose une organisation importante pour gérer la répartition du travail et les pics de production.

- *Un temps important consacré à la commercialisation* : le fait de valoriser par la vente directe nécessite un temps important pour la vente, combiné à une gamme de légumes d'une diversité satisfaisante pour les clients tout au long de l'année. Le temps de vente est une contrainte qui diminue le temps accordé au suivi des cultures.

- *Des équipements nécessaires* : résultant le plus souvent de compromis, l'équilibre doit se faire entre une large gamme d'outils modulables, le volume de travail manuel et la difficulté de rentabiliser des outillages coûteux sur des petites séries, d'où le recours fréquent à du matériel d'occasion, pas toujours adapté, qui nécessite donc des compétences importantes en mécanique ou entraîne des coûts d'entretien du matériel importants (Clus, 2009).

Les exploitations pratiquant une production maraîchère diversifiée seront au centre de notre étude car il s'agit de la forme la plus engagée dans la commercialisation en circuit court. Pour autant, notre échantillon pourra inclure des exploitations pouvant se rapprocher des formes de maraîchage de bassins spécialisés ou mettant en œuvre des systèmes légumiers de plein champ, en particulier lorsque ces exploitations sont engagées dans une stratégie de diversification de leur activité.

## 1.1 Synthèse des travaux précédents et en cours

Peu de travaux ont été réalisés jusque là en vue de proposer des références technico-économiques sur les exploitations en circuits courts, en particulier dans la filière fruits et légumes, à la fois complexe et peu structurée, dispersée entre acteurs nombreux et variés. Quelques organismes ont toutefois cherché à produire des références en matière de maraîchage diversifié et/ou à comprendre le fonctionnement des exploitations associées. Enfin, des publications scientifiques récentes abordent les fondements et impacts techniques, économiques et sociaux des exploitations maraîchères en circuits courts.

### Etudes proposant des références sur le maraîchage :

- CERD (Centre d'Etude et de Recherche sur la Diversification) **Diversifier** (réactualisation annuelle). Cet organisme publie annuellement depuis 20 ans des fiches de références technico-économiques sur plus de 70 productions, dont les légumes. L'étude que nous menons aura permis la réactualisation 2010 des références publiées.
- Péron (2006) **Références productions légumières**. Présentation de l'environnement agronomique, technologique, réglementaire et économique des productions légumières avec 60 fiches espèces et des focus sur les acteurs de la filière, ainsi que sur la diversification des produits.
- **Etat des lieux et collecte de références technico-économiques en maraîchage sur l'Île et Vilaine** (Orvoën, 2009). Cette étude visait à recenser la diversité des systèmes d'organisation des maraîchers biologiques, observée en termes de débouchés, moyens humains et matériels. La collecte des données techniques et économiques devait faciliter le conseil aux porteurs de projet en leur apportant des données chiffrées en adéquation avec leur projet d'activité. La même typologie que ci-dessus y a été déclinée, en isolant les systèmes paniers et AMAP.
- Fiche technique GAB / FRAB Bretagne 2010 : **S'installer en maraîchage bio**. Cette étude propose des repères technico-économiques en fonction du mode de commercialisation, de la diversification et du mode d'organisation. Trois groupes sont distingués : i) vente directe à partir d'exploitations fortement diversifiées avec une organisation individuelle du travail ; ii) vente directe à partir d'exploitations diversifiées avec une organisation collective du travail ; iii) vente en gros et demi-gros.
- Etude GAB 44 : **Référentiel des systèmes maraîchers biologiques des pays de la Loire** (Jouanneau, 2010). L'objectif de cette étude était d'acquérir des références technico-économiques en maraîchage et de déterminer des indicateurs permettant de comparer les exploitations entre elles pour obtenir une vision globale des fermes maraîchères en termes de structure, d'organisation du travail, de modes de commercialisation et de résultats économiques. La même typologie que ci-dessus a été retenue.

Dans le cadre du séminaire du Réseau Rural du 24 septembre 2009, divers organismes (Trame, Chambres d'Agriculture, CERD...) ont fait part d'études variées visant à la production de références technico-économiques. Les caractéristiques communes de ces travaux sont un terrain local ou régional, et un faible nombre d'enquêtes (20-30 individus), ce qui a motivé ces différents acteurs à prendre une part active au projet CASDAR Références Technico-économiques basé sur cette étude. Les critères retenus dans les travaux présentés sont proches de ceux retenus dans les études mentionnées ci-après. Toutefois, la filière fruits et légumes est restée peu abordée (aucune présentation dans ce domaine le 24 septembre), du fait des raisons évoquées plus haut.

## Etudes sur le fonctionnement des exploitations maraîchères, à visée d'appui au développement

### - Les productions maraîchères de ceinture verte – CTIFL - 2007

Cette étude a été réalisée principalement sur la base de 2 sources : les statistiques nationales (RGA 2000 et enquêtes « Structures » 2005) et une quinzaine d'enquêtes en ceinture verte de Reims, Toulouse et Grenoble.

L'étude CTIFL note la diversité des exploitations en circuits courts. Attentes et difficultés varient fortement entre un producteur qui propose des paniers et celui qui vend sur les marchés ou en grandes surfaces. Il en est de même pour les structures (taille, gamme, main d'œuvre, investissements...) ou les orientations commerciales. Une typologie est établie par système de vente, taille de l'exploitation et part de la main d'œuvre familiale.

- Argouach' et al. (2008) **Maraîchage biologique**. Découverte des différents aspects d'une exploitation en maraîchage biologique : étude détaillée des itinéraires techniques, organisation de la production, analyse technico-économique associée aux préoccupations spécifiques de l'agriculture biologique. Cette étude est souvent mobilisée comme référence dans les travaux postérieurs, au delà du seul secteur de l'agriculture biologique.

- Etude ADABIO 2009 : **Typologie technico-économique des exploitations de maraîchage biologique diversifiées des départements de l'Ain, Isère, Savoie et Haute-Savoie** (Clus, 2009) : l'objectif principal de l'étude était d'obtenir des références sur le fonctionnement technico-économique des exploitations pratiquant du maraîchage biologique diversifié et de dégager une typologie des profils de fonctionnement. Une vingtaine d'enquêtes ont été réalisées, permettant de construire une typologie qui rend compte de la diversité des exploitations en fonction de la main d'œuvre, du système de commercialisation, des résultats économiques et des choix de pratiques techniques mis en œuvre. Cette typologie décline 10 variables discriminantes (chiffre d'affaires, charges opérationnelles, mécanisation, temps de travail, main d'œuvre, % de surfaces couvertes, planification et organisation, surface par actif, rémunération du travail et temps de vente). Elle identifie 5 profils de fonctionnement et caractérise les différents modes de production en maraîchage biologique diversifié à l'aide d'ordres de grandeurs chiffrés.

Les études mentionnées ici, souvent réalisées dans le cadre de mémoires de fin d'étude d'ingénieurs agronomes, approchent avant tout les exploitations sous l'angle des moyens de production (matériels et humains) et des dimensions de l'activité. Les moyens de production sont mis en relation avec le mode de commercialisation de façon très globale. La dernière étude mentionnée cherche toutefois à compléter cette approche par une analyse des pratiques techniques.

Les principales variables retenues dans ces études sont : la surface, la surface sous abri, le nombre d'UTH, l'horaire annuel de travail, la part de la commercialisation dans le CA, le CA par ha, les charges opérationnelles par ha, les charges de structure par ha, l'EBE, le revenu disponible.

- **Dans le cadre du projet CROC en Languedoc-Roussillon**<sup>3</sup>, une typologie de producteurs maraîchers a été réalisée à partir d'une soixantaine d'enquêtes approfondies dans l'Hérault et les Pyrénées-Orientales et du test des résultats dans les autres départements de cette région.

4 types de critères ont été retenus :

- structure et fonctionnement de l'exploitation (SAU, pratiques culturales...)
- place des CC dans la trajectoire de vie et/ou professionnelle
- pratiques commerciales
- pratiques sociales

A partir de ces critères, 5 types de producteurs ont été définis :

1. Les pragmatiques, qui combinent CL et CC dans une optique de rentabilité

<sup>3</sup> Projet de recherche-développement soutenu par le Fonds social européen, mené entre 2005 et 2008 en Languedoc-Roussillon, coordonné par la FD CIVAM 34 et l'INRA SAD UMR Innovation au niveau scientifique, <http://www.equal-croc.eu>

2. Les innovateurs, qui s'engagent financièrement et en temps, et multiplient leurs activités à un rythme soutenu pour s'inscrire dans les circuits courts
3. Les hédonistes efficaces, qui visent rentabilité et qualité de vie
4. Les spécialistes engagés, qui envisagent la vente en CC comme une activité propice à la défense du métier de producteur et/ou au débat citoyen
5. Les idéalistes, qui s'inscrivent dans un « retour à la terre », misent sur une production de qualité, se définissent comme producteurs et non commerçants

Cette typologie est détaillée en annexe 2. Le premier questionnaire mobilisé dans notre étude intègre la quasi-totalité des critères retenus dans ce travail.

A la suite du projet CROC, le **projet de recherche-développement PSDR Coxinel (2008-2011)<sup>4</sup> coordonné par l'INRA Montpellier** vise à comprendre, à partir d'exemples de la filière fruits et légumes, à quelles conditions les circuits courts de commercialisation peuvent aider les acteurs du milieu agricole et du territoire du Languedoc-Roussillon à répondre aux enjeux de compétitivité économique et de développement durable. Un des volets de recherche s'intéresse à la production d'une méthode pour analyser la rentabilité des circuits courts. Il s'attache aussi à comparer différents arrangements formés par ces circuits, en termes de coûts et d'impacts, et cherche enfin à identifier la nature et la spécificité des coûts. La présente étude s'appuie sur les apports de ce projet.

## Publications scientifiques et projets de recherche en cours

**Le maraîchage en circuits courts a fait l'objet de peu de publications scientifiques sur la période récente. Quelques travaux publiés en 2009 ou 2010 présentent néanmoins un intérêt pour notre étude :**

**Aubry et al** (2010) montrent que la pratique des circuits courts a une influence sur l'organisation et les choix techniques réalisés pour la production maraîchère, avec un impact fort sur l'organisation du travail, ce qui conduit à revoir la représentation traditionnelle de l'organisation du travail dans l'exploitation agricole.

**Bon et al.** (2010) montrent, à partir d'un échantillon de 16 exploitations en Bretagne, que l'extrême diversité des résultats en termes de temps de travail et de chiffre d'affaires des exploitations semble dépendre du rapport que les agriculteurs entretiennent avec leur travail, au-delà du fait de commercialiser en circuits courts. Cette notion de « rapport au travail » semble être un élément important pour cerner la diversité des exploitations maraîchères en circuits courts. Elle permet de mettre en évidence les différentes logiques de travail pouvant expliquer la variabilité des résultats technico-économiques et de soulever les principales problématiques liées à l'organisation du travail dans ces exploitations.

**Dufour et al.** (2010) montrent en quoi la commercialisation de légumes en systèmes de paniers peut être porteuse d'intégration professionnelle ou au contraire de précarité. Il ressort que certains agriculteurs parviennent à conjuguer un niveau de satisfaction élevé sur les trois dimensions de leur activité (réalisation du travail, reconnaissance sociale du travail fourni et reconnaissance financière de ce travail) et sont relativement sereins par rapport à l'avenir de leur exploitation. Les tensions les plus fréquemment observées concernent les questions de temps de travail et de revenu. Dans tous les cas, ces agriculteurs inventent et développent une forme d'agriculture ancrée dans le territoire, peu spécialisée, avec l'objectif de préserver les ressources naturelles au sein de l'exploitation.

**Navarette et al.** (2009), à partir d'enquêtes auprès de 18 producteurs maraîchers en agriculture biologique, démontrent que les systèmes de production sont très fortement influencés par les possibilités d'écoulement de la marchandise, et qu'une voie combinant des circuits à la fois courts et

---

<sup>4</sup> Projet cofinancé par l'INRA et la Région Languedoc-Roussillon, en partenariat notamment avec la Chambre régionale d'agriculture et la FR CIVAM du Languedoc-Roussillon ("Circuits courts de commercialisation en agriculture et agroalimentaire : des innovations pour le développement régional").

longs s'avère intéressante pour concilier rentabilité économique et principes écologiques, et donc développer l'agriculture biologique.

**Paturel** (2010), dans son étude sur les maraîchers en Languedoc-Roussillon, constate que la gestion de la commercialisation implique l'apparition de tâches nouvelles qui nécessitent des compétences particulières. Intégrant de nombreux maraîchers dans ses observations, **Chiffolleau** (2009) montre l'importance des relations d'échanges de conseil et de collaboration entre producteurs engagés dans les circuits courts pour améliorer leur situation sociale et économique, en permettant une professionnalisation et une confiance en soi favorisant la création et la captation de la valeur ajoutée.

## 1.2 Panorama de la vente de légumes en circuits courts à l'échelle nationale

Les ventes de légumes et plus particulièrement en circuits courts ont été assez peu étudiées, et le plus souvent à des échelles locales ou régionales. Les études de référence au plan national ont été réalisées par le CTIFL (Baros, Vernin, 2008 ; Hutin, 2008), à partir de données propres et des enquêtes Structure du SCEES (année 2005), éventuellement extrapolées. Même si les bases statistiques de ces informations datent un peu, elles fournissent un premier niveau général de cadrage (Hypothèse de maintien ou d'évolution modérée des ventes de légumes en circuits courts depuis 2005-2007).

### Valeur de la production à l'échelle nationale

La valeur de la production française de légumes (toutes destinations) peut être tirée des Comptes de l'agriculture du SCEES/SSP (Retraités par CTIFL pour le diagramme de la distribution 2008). Evaluée à la récolte (hors subventions) et pour des produits non conditionnés, elle est estimée en 2008 à 3,1 Md € (légumes hors pomme de terre).

La part de la production orientée vers la transformation est estimée à 0,5 Md €.

La production pour le marché du frais (autour de 2,6 Md €) emprunte des circuits courts ou des circuits longs avec l'estimation suivante : les producteurs vendeurs commercialiseraient directement :

- à des détaillants (en direct ou sur marché de gros) ou des centrales pour près de 0,3 Md € ;
- sur des marchés de détail pour 0,3 Md € ;
- au consommateur en vente directe à la ferme pour 0,2 Md €.

Le total du chiffre d'affaires en circuits courts s'élèverait donc à près de 0,9 Md €, incluant la valeur de la récolte des producteurs vendeurs ainsi qu'une marge de 30 % destinée à couvrir les frais de conditionnement, de transport et de vente. L'ensemble de ces ventes représente environ 6 % de l'approvisionnement des consommateurs français et un peu moins de 10 % de la production française.

### Importance en nombre et en volume des exploitations maraîchères (CTIFL-2007):

Sur les 17 800 producteurs de légumes frais en France, 7 600 écoulent au moins partiellement leur production par un circuit court. Environ 8% du volume total de la production légumière destinée au frais passe par ce type de circuit. 5 000 exploitations commercialisent au moins les 3/4 de leurs légumes en circuits courts.

Ces exploitations spécialisées dans les circuits courts ne commercialisent que 7% de la production française totale de légumes frais. Cette proportion varie en fonction des espèces : le poids des circuits courts est de 15 à 20% des volumes pour les salades, fraises, courgettes mais reste marginal pour l'endive, le chou, l'oignon.

Le nombre des exploitations, toutes filières confondues, est en diminution mais le déclin est 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 entre le RGA 2000 et l'enquête de structure de 2005.

35% des superficies maraîchères sont liées à des exploitations situées en zone périurbaine, 50% si l'on ajoute celles situées dans les pôles urbains (Agreste, 2002). L'intérêt économique des circuits courts suppose 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.

Les exploitations en circuits courts sont globalement de plus petite taille (taille moyenne 3 ha) que celles qui livrent au négoce, centrales ou coopératives. La superficie moyenne de légumes dans les exploitations spécialisées en CC est deux fois plus petite que pour l'ensemble.

Ces exploitations sont dans l'ensemble moins souvent associées à des organisations de producteurs : seulement 6%, contre 38% pour l'ensemble des producteurs de légumes. Les exploitations sont en général gérées sous le statut d'exploitants individuels.

La main d'œuvre familiale y est particulièrement importante (1,9 UMO dont main d'œuvre familiale 67%).

Les producteurs engagés dans les CC témoignent de difficultés communes : pression foncière pour les exploitations proches des pôles urbains en particulier (insuffisance de terre disponible en zone urbaine, instabilité des plans d'urbanisme qui pénalise les producteurs dans leurs décisions d'investissement) ; main d'œuvre peu disponible et pas intéressée par ce métier ; concurrence d'autres régions plus spécialisées ou d'autres pays européens ; insuffisance de renouvellement des producteurs ; mobilité et rayon d'action parfois réduits en zone urbaine par le trafic automobile ; demande aléatoire en fonction de la fréquentation, du climat ou autre...

Ces caractéristiques (petite taille, production diversifiée, main d'œuvre familiale importante...) s'accroissent avec la diminution du nombre d'intermédiaires et l'importance relative des CC, et particulièrement de la VENTE DIRECTE, par rapport à l'ensemble des circuits de commercialisation.

L'étude CTIFL note enfin la diversité des exploitations en circuits courts. Attentes et difficultés varient fortement entre un producteur qui propose des paniers et celui qui vend sur les marchés ou en grandes surfaces. Ces orientations commerciales pourraient donc peser autant que les structures de production (taille, gamme, main d'œuvre, investissements...) sur les résultats des exploitations.

## **Modes de commercialisation et structures des exploitations**

Sur les 5 000 exploitations écoulant au moins  $\frac{3}{4}$  de leur production en circuit court en 2005 :

- 4 000 vendent leurs légumes directement au consommateur, sur les marchés, les bords des routes ou à la ferme : ceci représente moins de 3% des tonnages mis en marché par les producteurs au niveau national (contre 5% en 1996), mais près de 60% des quantités commercialisées par l'ensemble des exploitations spécialisées en circuits courts. Elles sont en moyenne de taille plus faible que les exploitations livrant exclusivement ou partiellement à la distribution (2,4 ha en moyenne de surface légumière). Leur production est la plus diversifiée (les 5 premières espèces représentent  $\frac{1}{3}$  de la production en volume). La main d'œuvre familiale y est particulièrement importante (plus des  $\frac{2}{3}$  de la main d'œuvre est familiale ; embauche de 1,9 UTH en moyenne). 5% seulement sont intégrées dans une organisation de producteurs et 80% sont détenues sous la forme d'exploitations individuelles.
- 500 exploitants livrent directement à la distribution (GMS et détaillants primeurs) environ 6% des tonnages mis en marché (contre 5% en 1996). Ils constituent les plus grosses unités spécialisées en circuits courts (en moyenne 104 t par exploitation). Leur gamme est moins

diversifiée (espèces privilégiées en distribution : carotte de conservation, concombre et laitue). La surface légumière moyenne est de 5,8 ha dont 17% en parcelles maraîchères spécialisées. 2,6 UTA y sont employées en moyenne (familiale, salariale permanente et saisonnière). Une personne travaillant à plein temps peut produire 41 t si elle livre à la distribution au lieu de 22 t en moyenne pour l'ensemble des exploitations livrant aux circuits courts (tonnages importants à chaque transaction et production d'espèces moins exigeantes en main d'œuvre).

- 600 exploitants livrent à la fois en vente directe et à la distribution, dans le but de diversifier les débouchés, de combiner la régularité de l'écoulement en distribution et la valeur ajoutée attendue de la vente directe. Globalement, au vu des différents indicateurs utilisés pour décrire les exploitations en CC, ce groupe se situe dans une situation intermédiaire aux deux précédents, comme le montre le tableau récapitulatif ci-dessous.

Système de vente majoritaire	Nb d'exploitations (extrapolation)	Surface moyenne légume (ha)	Tonnages moyens (t)	Main d'œuvre légumière (UTA)	Main d'œuvre familiale	Salariés permanents (%)	Salariés occasionnels (%)
Directement au Consommateur	3943	2.4	30	1.7	74%	13%	12%
Directement à la distribution	503	5.8	104	2.6	43%	30%	27%
Mixte	572	3.8	58	2.4	53%	24%	22%
Ensemble	5019	3	41	1.9	67%	17%	16%

Figure 2 : Répartition par système des ventes de légumes en France

Source : Ollagnon M., Chiffolleau Y., 2008. Diversité des producteurs en circuits courts. Les Cahier de l'Observatoire CROC, n°8 – septembre 2008 D'après CTIFL 2007 et enquête Structures 2005

## **SECTION 2 - CHOIX DE TROIS REGIONS CONTRASTEES, REPERAGE DES EXPLOITATIONS, ORGANISATION ET RESULTATS D'UNE PREMIERE ENQUETE GENERALE**

### **2.1 Choix de 3 régions contrastées**

Pour les légumes comme pour les produits laitiers, le choix des 3 régions résulte de la prise en compte de 3 ensembles de critères :

- la densité d'offreurs et les caractéristiques de l'offre : importance de la production, types de produits, conditions de production, caractéristiques des exploitations et de leur évolution ;
- les conditions régionales dans lesquelles s'insèrent ces exploitations, en tenant compte de l'articulation entre espaces urbain, périurbain et rural, ainsi que des caractéristiques des bassins de consommation ;
- l'existence de partenariats avec des organismes régionaux ou locaux et les équipes de recherche, à même de contribuer à l'étude.

Pour les légumes, ce sont les régions Languedoc-Roussillon, Bourgogne et Bretagne qui ont été retenues pour les motifs suivants :

#### **Importance et structures de la production légumière**

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.

Les cartes d'orientation agricole en annexe n°1 précisent la diversité des situations.

#### **Conditions climatiques**

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

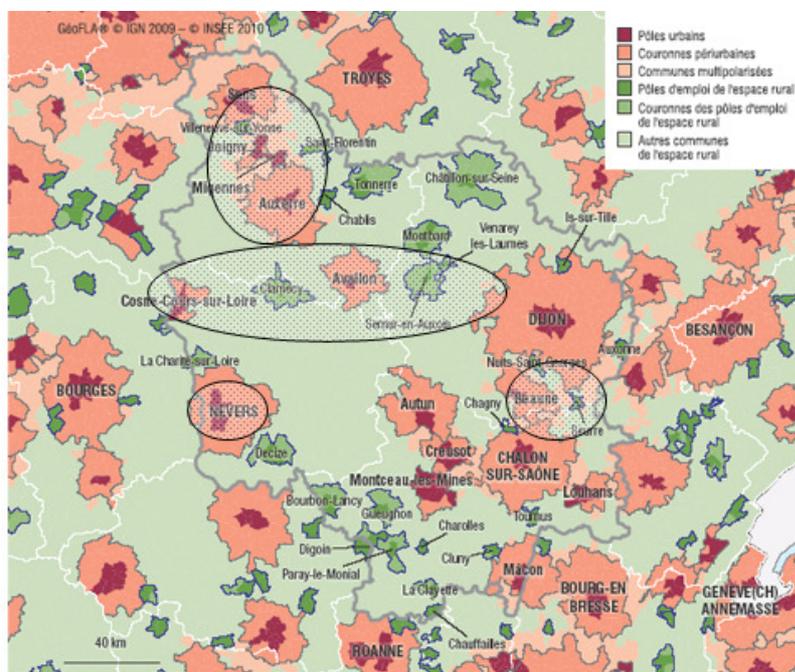
#### **Contextes économiques et sociaux des régions**

Chaque région présente un profil démographique distinct : le Languedoc-Roussillon présente le taux de croissance le plus élevé des régions françaises (+ 1,1% par an entre 1990 et 2007) qui concerne surtout la zone littorale et le pôle urbain de Montpellier ; la croissance est plus modérée en Bretagne (+

0,7%) et s’organise autour de Rennes et des villes du littoral ; la Bourgogne témoigne d’une stabilité démographique avec une population rurale qui vieillit davantage que dans les deux autres régions. Bretagne et surtout Languedoc-Roussillon sont marqués par un tourisme estival important, qui renforce la demande en fruits et légumes d’été. Le revenu moyen par habitant est supérieur à la moyenne nationale en Bourgogne (indice 101 en 2007), légèrement inférieur en Bretagne (95) et plus faible en Languedoc-Roussillon où il comporte une part plus importante de transferts sociaux. Dans cette région, les taux de chômage (12,5% en 2010) et de pauvreté sont nettement plus élevés que dans les deux autres (où le taux de chômage est autour de 8%), se traduisant par un enjeu spécifique pour l’accès à la consommation alimentaire, notamment en légumes frais.

Dans chaque région, 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.

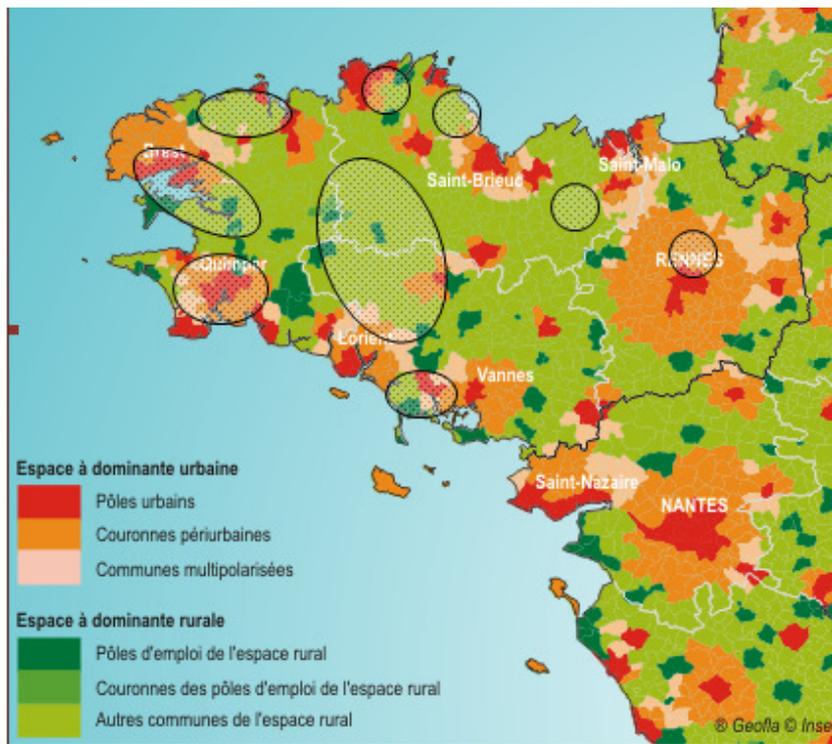
**En Bourgogne** ont été retenues trois zones proches des villes principales (Dijon, Nevers, Auxerre) et une zone rurale plus centrale à la région.



Zone de localisation des enquêtes réalisées

Figure 3 : INSEE – Type d’espaces (ZAUER) Région Bourgogne- localisation des enquêtes

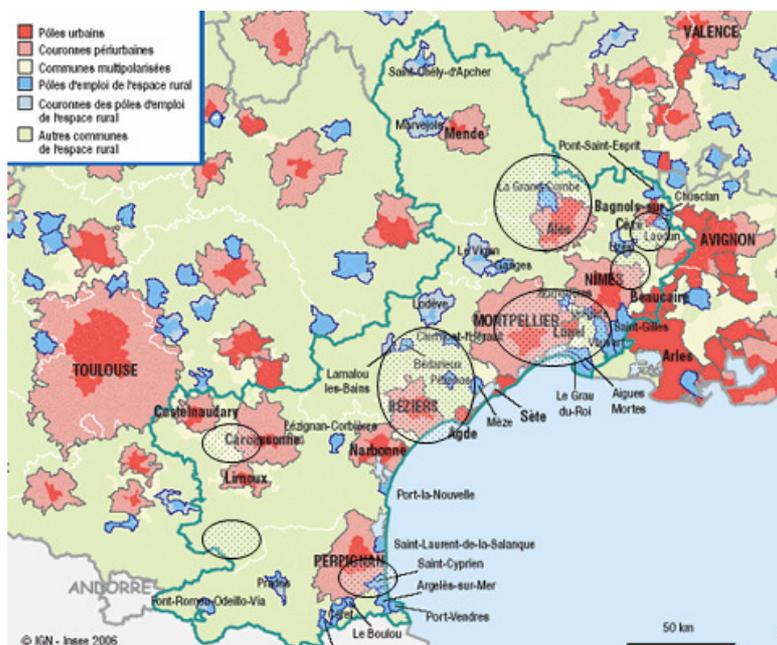
**En Bretagne**, le choix des exploitations enquêtées a été ciblé sur la l’agglomération de Rennes, les espaces littoraux proches de villes côtières en forte croissance (Vannes, Quimper, Brest) ou spécialisés en production légumière (Léon), ainsi qu’un espace rural intérieur central.



 Zone de localisation des enquêtes réalisées

Figure 4 : INSEE – Type d’espaces (ZAUER) Région Bretagne - localisation des enquêtes

**En Languedoc-Roussillon**, les espaces d’enquêtes ont concerné la proximité des 4 principales villes de la plaine littorale à forte croissance démographique (Montpellier, Nîmes, Béziers, Perpignan) et des vallées d’arrière-pays (Cevennes, Corbières).



 Zone de localisation des enquêtes réalisées

Figure 5 : INSEE – Type d’espaces (ZAUER) Languedoc-Roussillon - localisation des enquêtes

## **La Bourgogne comme région commune aux deux études**

Pour pouvoir mieux saisir les effets filière vs territoire dans la construction des performances des exploitations en circuits courts, les deux équipes ont aussi choisi de retenir une région commune. La Bourgogne, même si elle présente moins d'exploitations maraîchères, rentrait dans les critères de choix régionaux des deux études et a donc servi de terrain commun.

## **Existence de partenariats avec des régions**

Les chercheurs impliqués dans cette étude ont aussi tenu compte de l'existence de projets et partenariats existants pour choisir les 3 régions. En Languedoc-Roussillon, les collaborations importantes avaient été développées à travers le projet CROC puis le projet PSDR Coxinel associant l'INRA à une diversité d'acteurs régionaux (FR Civam, Fédération régionale des Fruits et Légumes, Chambre régionale d'agriculture, FRAB...). En Bretagne, les chercheurs participent à plusieurs opérations depuis 2006, notamment le projet Salt coordonné par la FR CIVAM Bretagne, permettant une première comparaison avec le Languedoc-Roussillon.

En Bourgogne, le CERD qui publie des références technico-économiques souhaitait mettre à jour ses informations sur la production maraîchère. L'étude a été l'occasion d'une première collaboration avec cet organisme.

## **2.2 Repérage des exploitations et organisation de la première enquête**

### **La démarche**

Pour être en mesure de choisir un échantillon représentatif des situations dans lesquelles se trouvent exploitations au sein de chaque région, une première enquête assez large a été réalisée pour repérer et caractériser les exploitations commercialisant leurs produits en circuits courts. Ce premier questionnaire a été centré sur les caractéristiques de l'exploitation dans son ensemble et son activité en circuits courts (cf. annexe, premier questionnaire). Les critères suivants ont été retenus :

- Structure : localisation - surface - surface de fruits - surface de légumes et petits fruits
- Production : nombre d'espèces – part de la production de fruits et légumes dans le chiffre d'affaires (CA) total - espèces principales cultivées et part dans le CA (niveau de spécialisation) – Signes de qualité - autres productions.
- Commercialisation des fruits et légumes : modes de commercialisation (CC et CL) - part des CC dans le CA - kilomètres parcourus - motivations pour les CC
- Travail lié aux fruits et légumes : temps de travail en semaine pleine, réparti entre production, préparation et vente – Niveau de satisfaction liée à la charge de travail - recours à de la main d'œuvre salariée, permanente ou temporaire
- Revenus : revenus liés aux fruits et légumes et totaux - niveau de satisfaction liée aux revenus - autres revenus dans le foyer.
- Exploitant : âge - genre - parcours de formation - mode d'installation - insertion dans les démarches collectives - insertion dans les réseaux socioprofessionnels.

Conformément au périmètre initial de l'étude, ce 1er questionnaire a été réalisé pour les productions de fruits et de légumes. Le recentrage sur les légumes mentionné en 1<sup>ère</sup> partie a été pratiqué postérieurement à cette 1<sup>ère</sup> phase.

Ce questionnaire a été diffusé dans les trois régions, respectivement par l'intermédiaire du CERD en Bourgogne, de la CRA en Bretagne, et de la FRAB, de la CRA et des Chambres Départementales d'Agriculture en Languedoc-Roussillon.

Dans chaque région, tous les organismes agricoles concernés ont été conviés à une réunion de présentation de l'étude basée sur un exposé détaillé des enjeux, de la méthode et des suites pouvant être envisagées.

Une présélection *a minima* de 100 exploitations devait être réalisée dans chaque région, pour conduire une caractérisation pertinente pour chaque région et effectuer ensuite un choix raisonné d'enquêtes approfondies représentatives de la diversité des situations. Le questionnaire de cette première enquête pouvait être rempli sur papier ou en autonomie par l'exploitant via le web.

**En Bourgogne** : le Cerd, organisme de référence pour la diversification, a participé, comme pour l'étude sur les produits laitiers, aux différentes phases d'enquêtes (du pré-échantillonnage aux enquêtes approfondies). Laura Bousquet, stagiaire AgroSup Dijon, a transmis le premier questionnaire à environ 200 producteurs identifiés par le Cerd et le Sedarb. Les retours se sont élevés à 62.

**En Bretagne** : la Chambre Régionale d'Agriculture a réalisé une cinquantaine de questionnaires de pré échantillonnage, la FRAB autant et la FRCIVAM a complété à hauteur de 20 enquêtes dans ses réseaux. 60 retours ont pu être exploités.

**En Languedoc-Roussillon** : après concertation avec les différents organismes (notamment dans le cadre du projet Coxinel), l'administration du premier questionnaire a été confiée aux Chambres Départementales, qui ont fourni des données fiables pour 132 exploitations.

Au total, 254 réponses ont été obtenues desquelles ont été écartés 47 retours concernant des arboriculteurs ne produisant pas de légumes. 207 réponses ont donc constitué la base de données analysée ci-après : 76 individus produisent uniquement des légumes soit près de 42% de la population étudiée, 72 les associent uniquement à des fruits (dont 54 en Languedoc-Roussillon, 11 en Bretagne et 12 en Bourgogne). Le reste de la population (59) propose d'autres produits que des fruits et des légumes.

## 2.3 Description et analyse de la population observée à partir de la première enquête

### Description<sup>5</sup> de la population observée (207 cas)

Sur les 207 observations, près de la moitié ont été réalisées en Languedoc-Roussillon (98 soit 47,3%), la Bourgogne et la Bretagne se partageant à part égale les autres observations (respectivement 54 soit 26,1% et 55 soit 26,6%). Certaines spécificités languedociennes peuvent donc parfois influencer les résultats et masquer des différences éventuellement importantes d'une région à l'autre, les surfaces étant un bon exemple de ce biais comme nous allons le voir ci-après.

### Caractéristiques socio-démographiques et liées à l'installation

L'échantillon est masculin à 76,9%, et montre une plus forte représentation des 40-49 ans (37,1% de l'échantillon, devant 28,1% de 30 à 39 ans). Chez les hommes, la tranche la plus représentée est celle des 40-49 ans (37,1%) et chez les femmes celle des 30-39 ans (42,2%). L'échantillon bourguignon est nettement plus masculin que les autres (84,9%) et le breton le plus féminisé (plus de 29% de femmes). L'échantillon languedocien est proche de l'ensemble (75,8% d'hommes et 24,2% de femmes).

Les structures de répartition par âge sont similaires dans les trois régions, même si on peut noter que :

---

<sup>5</sup> Sans autre précision ultérieure, les non-réponses ont été exclues des calculs.

- Les échantillons languedocien et bourguignon se caractérisent par une légère surreprésentation des 40-49 et des plus de 60 ans.
- L'échantillon breton est significativement plus jeune avec une forte représentation des 20-39 ans qui forment à eux seuls 45,5% de l'échantillon, contre 36% pour les trois régions. Cette tendance est cohérente avec la tendance relative au genre de l'échantillon breton.

Avec une date d'installation moyenne située en 1996, plus de la moitié des exploitations ont moins de 10 ans sur l'échantillon global, et plus particulièrement pour la Bretagne et la Bourgogne. Sur un plan général, 36% des installations sont postérieures à 2004.

Les différences les plus significatives tiennent à ce que les exploitations anciennes sont plus présentes en Languedoc-Roussillon alors qu'aucune n'est antérieure à 1974 en Bretagne. Les exploitations dirigées par une femme sont plus récentes que l'ensemble, avec une forte concentration postérieure à 2004 (plus de 47% d'entre elles).

Les créations représentent 61,8% du total, la tendance étant plus marquée chez les femmes (71,7%) que chez les hommes (58,7%) ainsi que chez les plus jeunes (81,3% pour les 20-29 ans), les plus âgés (87,5 %) et les 30-39 ans (66,7%). Elle l'est moins chez les 40-59 ans. Les reprises sont très majoritairement familiales (92,2%).

L'échantillon breton est à nouveau différent des bourguignons et languedociens, avec une plus forte part de créations (67,3%), cohérente avec les observations précédentes sur l'âge et le genre.

La modalité d'entrée dans l'exploitation (reprise ou création) a un impact significatif sur la surface des exploitations, celles en création présentant une moyenne de 13 ha contre près de 60 ha pour les reprises. Il y a une forte représentation des créations pour les tranches de CA les plus faibles (de 0 à 50 000 euros) puis une surreprésentation des reprises dans les tranches supérieures (plus de 50 000 euros).

*Remarque 1 : On peut émettre ici deux interprétations cohérentes avec les hypothèses initiales et qu'il conviendra de tester par la suite : les exploitations plus anciennes peuvent offrir des possibilités de chiffre d'affaires plus élevé grâce à la transmission de structures productives plus grandes et plus efficaces (rendements d'échelle et amortissement du capital comme les tunnels), ainsi que d'un ensemble de ressources relevant du capital social et culturel favorisant l'insertion dans des circuits de distribution plus adaptés aux possibilités productives de l'exploitation.*

Cette répartition est cohérente avec l'analyse des liens entre surfaces et CA qui montre que le CA tend à croître avec la surface moyenne. Mais ces liens sont à relativiser dans la mesure où dans la tranche de CA entre 20 et 50 000 euros, la surface moyenne est inférieure à celle de la tranche précédente (13,2 ha contre 16,0 ha sur la tranche entre 10 et 20 000 euros) et équivalente à celle de la tranche entre 0 et 5 000 euros (13,4 ha). Cette tranche (20 000-50 000 euros) est donc à étudier de manière plus approfondie pour voir les stratégies plus ou moins intensives mises en œuvre et la place qu'y occupe la production de légumes.

## Surfaces et part des fruits et légumes

Ce premier questionnaire ne nous permet pas d'isoler la part de chiffre d'affaires réalisée en légumes de celle en fruits. Nous travaillerons donc ici sur des données comprenant les deux productions.

La surface moyenne des exploitations s'établit à 30,8 ha (dont seulement 13 en propriété), avec de fortes disparités entre régions :

Bourgogne	Bretagne	Languedoc-Roussillon
-----------	----------	----------------------

Surface moyenne : 54,04 ha		Surface moyenne : 12,60 ha		Surface moyenne : 30,80 ha	
Médiane : 10,00		Médiane : 6,50		Médiane : 11,03	
	% cit.		% cit.		% cit.
Moins de 1,00	7,0%	Moins de 1,00	9,1%	Moins de 1,00	3,1%
De 1,00 à 5,00	30,2%	De 1,00 à 5,00	29,1%	De 1,00 à 5,00	27,8%
De 5,00 à 10,00	11,6%	De 5,00 à 10,00	23,6%	De 5,00 à 10,00	14,4%
De 10,00 à 20,00	18,6%	De 10,00 à 20,00	16,4%	De 10,00 à 20,00	15,5%
De 20,00 à 50,00	4,7%	De 20,00 à 50,00	14,5%	De 20,00 à 50,00	19,6%
De 50,00 à 100,00	7,0%	De 50,00 à 100,00	7,3%	De 50,00 à 100,00	12,4%
100,00 et plus	20,9%	100,00 et plus	0,0%	100,00 et plus	7,2%

Figure 6 : Analyse des surfaces d'exploitation par région – 1<sup>er</sup> échantillon (207 cas)

Près de 64% de l'échantillon produisent principalement des Fruits et légumes (entre 76 et 100% du CA). Les tendances sont à nouveau différentes suivant les régions :

- 63% pour les producteurs bourguignons
- 84% en Bretagne,
- 54% en LR. Comme en Bourgogne, la part de ceux qui sont entre 0 et 25% y est assez importante : plus de 14%.

### L'utilisation des CC pour la vente de Fruits et légumes

Sur la population observée, 78% des producteurs vendent quasi exclusivement leur production en CC (76 à 100% du CA). La part de ceux qui utilisent peu les CC (entre 0 et 25% du CA en CC) est de 9%.

- En Bourgogne, 86,5 % des producteurs ont recours aux CC de manière quasi exclusive
- En Bretagne, ils sont 92,7%.
- En LR, ceux qui vendent leurs fruits et légumes principalement en CC représentent seulement 67,3% de l'ensemble. 14,3% n'ont recours aux CC que pour 0 à 25% de leur chiffre d'affaires.

Si l'on s'intéresse aux producteurs dont la production est essentiellement des fruits et légumes (entre 76 et 100% du CA), on constate que 83,6% vendent la quasi totalité en CC (76 à 100% du CA), avec là encore des différences régionales.

- En Bourgogne, 96,7%.
- En Bretagne, 91,2%.
- En LR, 71,2%. La part de ceux qui utilisent les CC pour moins de la moitié de leur production est de 23%.

*Remarque 2. Une remarque générale concernant l'utilisation des CC est que plus l'orientation en fruits et légumes est marquée, plus les CC sont utilisés chez les producteurs enquêtés, avec des réserves concernant le LR puisqu'un quart des producteurs utilisent relativement moins les CC que l'ensemble.*

### Les chiffres d'affaires

Un peu plus de la moitié de la population déclare un CA total annuel inférieur à 50 000 euros. On note une représentation élevée des CA entre 10 et 50 000 euros qui représentent un tiers de l'échantillon (34,3% du total). Près de 17% se situent entre 50 et 100 000 euros et près de 16% entre 100 000 et 200 000 euros.

Si l'on s'intéresse aux différentes régions, on constate les répartitions suivantes :

Echantillon total		Bourgogne		Bretagne		Languedoc	
	% cit.		% cit.		% cit.		% cit.
0 à 5000	<b>6,1%</b>	0 à 5000	<b>6,4%</b>	0 à 5000	<b>5,5%</b>	0 à 5000	<b>5,5%</b>
5 à 10 000	<b>10,7%</b>	5 à 10 000	<b>2,1%</b>	5 à 10 000	<b>9,1%</b>	5 à 10 000	<b>9,1%</b>
10 à 20 000	<b>15,8%</b>	10 à 20 000	<b>14,9%</b>	10 à 20 000	<b>16,4%</b>	10 à 20 000	<b>16,4%</b>
20 à 50 000	<b>20,9%</b>	20 à 50 000	<b>14,9%</b>	20 à 50 000	<b>23,6%</b>	20 à 50 000	<b>23,6%</b>
50 à 100 000	<b>19,4%</b>	50 à 100 000	<b>27,7%</b>	50 à 100 000	<b>18,2%</b>	50 à 100 000	<b>18,2%</b>
100 à 200 000	<b>13,3%</b>	100 à 200 000	<b>21,3%</b>	100 à 200 000	<b>10,9%</b>	100 à 200 000	<b>10,9%</b>
+ de 200 000	<b>11,2%</b>	+ de 200 000	<b>12,8%</b>	+ de 200 000	<b>10,9%</b>	+ de 200 000	<b>10,9%</b>
Ne sais pas	<b>2,6%</b>	Ne sais pas	<b>0,0%</b>	Ne sais pas	<b>5,5%</b>	Ne sais pas	<b>5,5%</b>
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>Total</b>	<b>100,0%</b>

Figure 7 : Analyse des chiffres d'affaires totaux par région – 1<sup>er</sup> échantillon (207 cas)

- La Bourgogne est surreprésentée dans les tranches 50 à 100 000 et 100 à 200 000 euros.
- La Bretagne est surreprésentée dans la tranche 20 à 50 000 euros, de même que le Languedoc-Roussillon.

Les CA déclarés sont donc plus importants en Bourgogne, puis viennent la Bretagne et le Languedoc-Roussillon. Comme on l'a évoqué ci-dessus, le lien avec les surfaces n'est pas négligeable et la région dans laquelle les exploitations sont les plus importantes, la Bourgogne, est également celle dans laquelle les CA déclarés sont les plus élevés. Néanmoins, cette relation n'est pas systématique lorsque l'on regarde les données dans le détail.

Si l'on prend par exemple le cas breton, les liens entre CA et surface renvoient à des situations différentes entre les exploitations :

CA et surfaces échantillon total				
CA	Surface moyenne	Ecart-type	Min	Max
0 à 5 000	1,34	1,46	0,25	3
5 à 10 000	6,34	7,46	0,7	15
10 à 20 000	5,54	3,04	0,9	9
20 à 50 000	16,03	24,07	1,3	80
50 à 100 000	9,16	7,56	1	22
100 à 200 000	17,22	12,27	0,3	33
+ de 200 000	25,5	21,53	5	55
<b>Total</b>	<b>12,60</b>	<b>15,87</b>	<b>0,25</b>	<b>80</b>

Figure 8 : Relation entre chiffres d'affaires et surfaces – cas bretons du 1<sup>er</sup> échantillon (55 cas)

Cette absence de relation entre CA et surfaces est logique puisque seulement 41% de l'échantillon ne cultive que des légumes, ce qui signifie que 59% des exploitations ont des productions conjointes qui peuvent être extensives ou au contraire intensives. Par ailleurs, le mode de commercialisation (CC vs. CL, types de CC) influe lui aussi potentiellement sur le CA.

*Remarque 3. Cette première approche de la situation des exploitations et des stratégies mises en œuvre peut amener à proposer d'étudier certaines des exploitations en fonction de leur représentativité dans les tranches de CA (par exemple les 20-50 000 en Bretagne et en LR, les 50-100 000 en Bourgogne) ou bien en fonction de revenus cibles.*

### Surfaces et CA pour les producteurs spécialisés en Fruits et légumes

Si l'on s'intéresse plus précisément à la situation des exploitations spécialisées en Fruits et légumes (c'est-à-dire pour lesquelles les fruits et légumes représentent 76 à 100% du CA), on constate que les surfaces sont plus faibles que celles de la totalité de la population.

Total des 76 à 100% Fruits et légumes									Population totale								
	Bourgogne		Bretagne		Languedoc Roussillon		Total			Bourgogne		Bretagne		Languedoc Roussillon		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.		N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
Moins de 1,00	3	10,7%	4	10,5%	2	3,9%	9	7,7%	Moins de 1,00	3	7,0%	5	9,1%	3	3,1%	11	5,6%
De 1,00 à 2,00	3	10,7%	4	10,5%	10	19,6%	17	14,5%	De 1,00 à 2,00	3	7,0%	5	9,1%	12	12,4%	20	10,3%
De 2,00 à 5,00	10	35,7%	8	21,1%	11	21,6%	29	24,8%	De 2,00 à 5,00	10	23,3%	11	20,0%	15	15,5%	36	18,5%
De 5,00 à 10,00	3	10,7%	8	21,1%	7	13,7%	18	15,4%	De 5,00 à 10,00	5	11,6%	13	23,6%	14	14,4%	32	16,4%
De 10,00 à 20,00	6	21,4%	6	15,8%	8	15,7%	20	17,1%	De 10,00 à 20,00	8	18,6%	9	16,4%	15	15,5%	32	16,4%
De 20,00 à 50,00	1	3,6%	6	15,8%	8	15,7%	15	12,8%	De 20,00 à 50,00	2	4,7%	8	14,5%	19	19,6%	29	14,9%
De 50,00 à 100,00	0	0,0%	2	5,3%	4	7,8%	6	5,1%	De 50,00 à 100,00	3	7,0%	4	7,3%	12	12,4%	19	9,7%
100,00 et plus	2	7,1%	0	0,0%	1	2,0%	3	2,6%	100,00 et plus	9	20,9%	0	0,0%	7	7,2%	16	8,2%
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>100,0%</b>	<b>38</b>	<b>100,0%</b>	<b>51</b>	<b>100,0%</b>	<b>117</b>		<b>Total</b>	<b>43</b>	<b>100,0%</b>	<b>55</b>	<b>100,0%</b>	<b>97</b>	<b>100,0%</b>	<b>195</b>	

Figure 9 : Tableau des Chiffres d'affaires et surfaces totaux par région – 1<sup>er</sup> échantillon (207 cas)

Les chiffres d'affaires, pour les producteurs spécialisés en Fruits et légumes, sont relativement proches de ceux de la population totale :

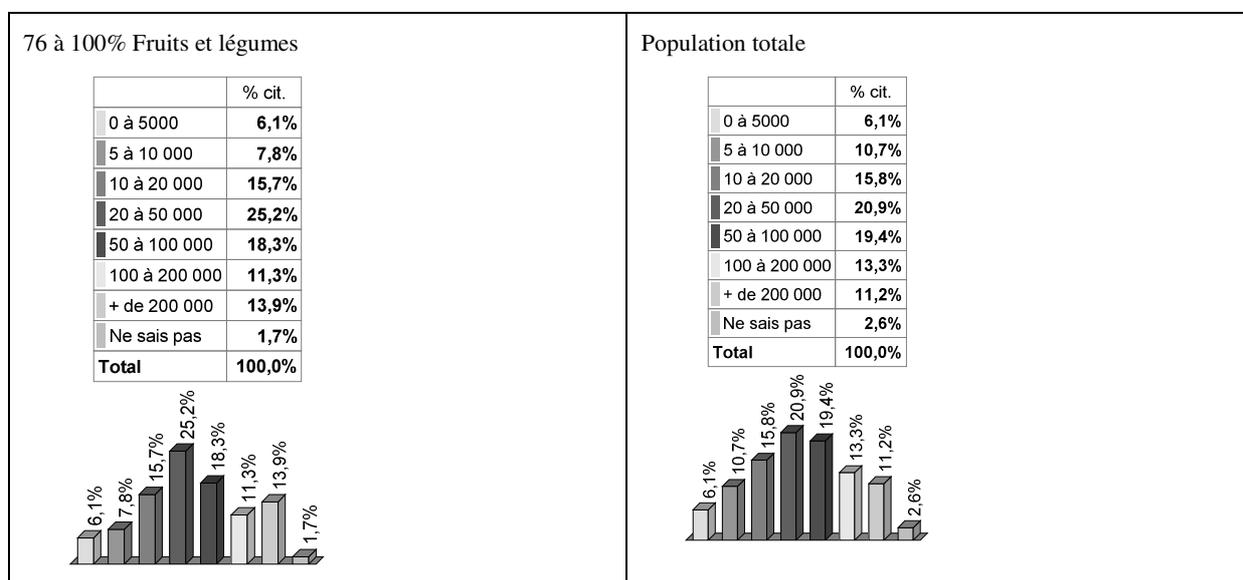


Figure 10 : Chiffres d'affaires pour les orientations Fruits et Légumes – 1<sup>er</sup> échantillon (207 cas)

Les liens entre surfaces et CA ne sont pas plus probants chez les exploitants spécialisés en Fruits et légumes que pour l'ensemble de la population :

CA	Surface moyenne			
	Moyenne	Ecart-type	Min	Max

0 à 5 000	<b>8,95</b>	<b>17,69</b>	<b>0,25</b>	<b>45,00</b>
5 à 10 000	<b>10,13</b>	<b>11,44</b>	<b>0,70</b>	<b>30,00</b>
10 à 20 000	<b>6,24</b>	<b>10,42</b>	<b>0,90</b>	<b>45,00</b>
20 à 50 000	<b>9,10</b>	<b>20,54</b>	<b>0,75</b>	<b>113,00</b>
50 à 100 000	<b>6,78</b>	<b>5,61</b>	<b>0,50</b>	<b>20,60</b>
100 à 200 000	<b>18,87</b>	<b>13,25</b>	<b>3,00</b>	<b>50,00</b>
+ de 200 000	<b>57,13</b>	<b>81,78</b>	<b>5,00</b>	<b>330,00</b>
Ne sais pas	<b>14,00</b>	<b>11,31</b>	<b>6,00</b>	<b>22,00</b>
<b>Total</b>	<b>16,39</b>	<b>37,12</b>	<b>0,25</b>	<b>330,00</b>

Figure 11 : Relation entre chiffre d'affaires et surface pour les exploitations principalement orientées en fruits et légumes – 1<sup>er</sup> échantillon (207 cas)

L'utilisation des circuits courts n'est pas l'apanage de jeunes exploitants récemment installés : ainsi, pour la tranche réalisant plus de 75% de son CA en CC, 50% des exploitations sont antérieures à 2000.

On a vu précédemment que la part des CC dans la commercialisation totale augmentait avec l'orientation en Fruits et légumes. Nous allons voir à présent plus précisément quels sont les types de CC utilisés dans l'ensemble et en particulier pour les producteurs spécialisés en Fruits et légumes.

La vente à la ferme constitue, dans l'ensemble, la modalité de vente la plus utilisée, suivie par les marchés de plein vent, le commerce de détail puis les circuits longs, les paniers et les boutiques.

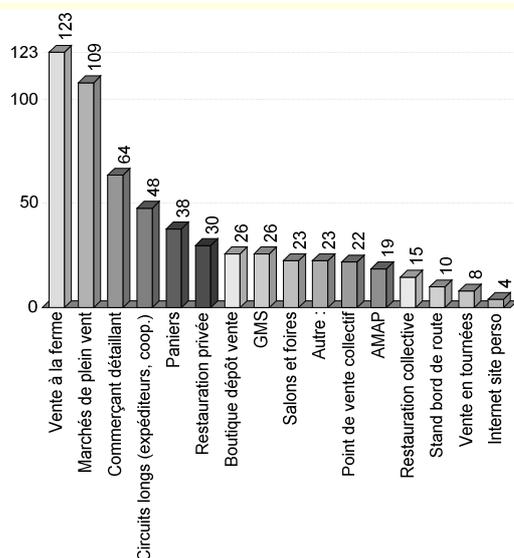


Figure 11 : Effectifs par mode de commercialisation – 1<sup>er</sup> échantillon (207 cas)

Cette répartition est influencée par la situation du Languedoc-Roussillon qui, rappelons-le, représente près de 50% de la population recensée et étudiée à travers ce 1<sup>er</sup> questionnaire.

### Focus sur les producteurs en circuits courts

Les producteurs spécialisés en circuits courts (qui n'utilisent pas du tout les circuits longs) représentent 159 exploitants, soit 50 en Bourgogne, 66 en Languedoc-Roussillon et 43 en Bretagne. 75% sont des hommes et 25% des femmes.

Leur chiffre d'affaires est proche de celui de l'ensemble de la population :

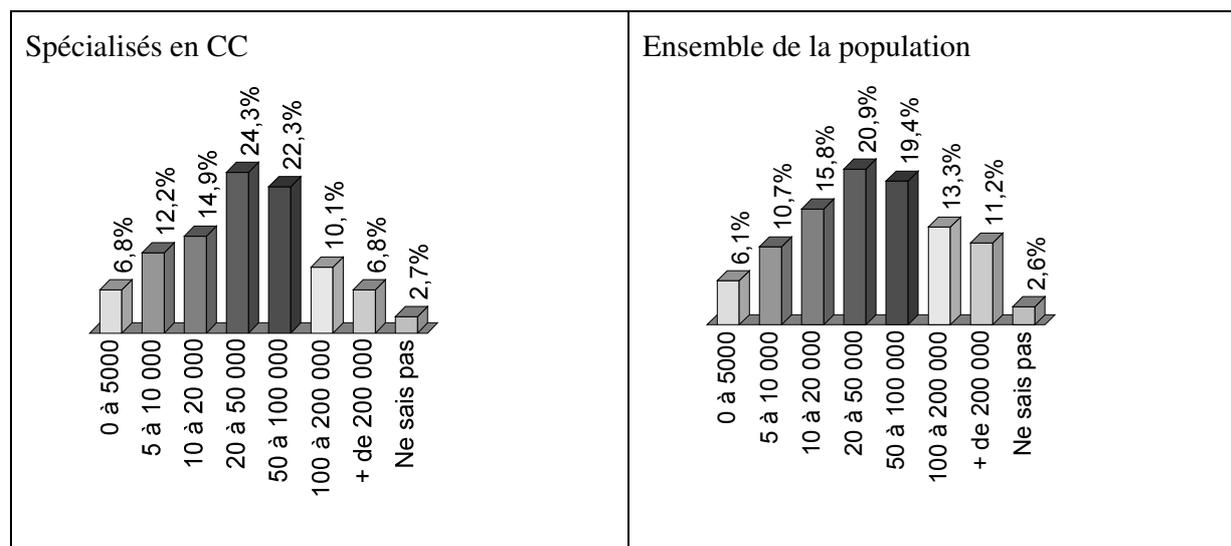


Figure 12 : Effectifs par tranche de chiffre d'affaires – producteurs n'utilisant que les CC du 1<sup>er</sup> échantillon (159 cas)

L'année médiane d'installation est 2000. 71,8% ont une surface inférieure à 20 ha, dont près de 57% de ces derniers à moins de 5ha (40,9% du total de la population).

La relation entre CA et surface n'est pas plus stable pour cette frange que pour l'ensemble de la population, ce qui montre une grande variété au niveau de la valorisation économique au sein même d'un ensemble de producteurs exclusivement en circuits courts (cette remarque doit toutefois être tempérée puisque nous analysons ici à la fois légumes et fruits, la tendance n'est peut-être pas confirmée dans le cas de légumes seuls).

Sur les spécialisés en CC de la population, 66% sont fortement orientés en Fruits et légumes.

Les chiffres d'affaires sont très différents suivant le degré d'orientation en Fruits et légumes, les plus spécialisés en fruits et légumes ayant des CA sensiblement plus bas. Cette analyse doit être menée à l'hectare plutôt que globalement pour en tirer des informations concernant la productivité.

## 2.4 Analyse de la diversité des exploitations à partir de variables structurelles

Nous rappelons ici les motivations de l'étude : la production de références technico-économiques est recherchée principalement pour l'appui et le conseil dans les démarches d'installation ou de diversification. Dans cette optique, la principale question réside dans le dimensionnement de l'outil de production (au plan structurel - temps de travail et main d'œuvre) en fonction des objectifs et des contraintes. Prenant cette démarche comme point de départ, nous avons commencé par établir une première typologie fondée sur les moyens de production (cf. Annexe 2).

Les données collectées pour cette première enquête ont ainsi été réparties et analysées en fonction des critères choisis pour décrire la structure de l'exploitation, sur une base de 178 répondants, c'est-à-dire après avoir éliminé les questionnaires incomplets pour cette analyse. (cf. Annexe 3)

Sur cette base, 5 types « structurels » ont pu être identifiés :

- Type 1 : petite exploitation avec forte spécialisation en maraîchage (13% : 23 exploitations).
- Type 2 : exploitations diversifiées avec atelier de 1 à 2 ha en maraîchage (31% : 56 exploitations) ;
- Type 3 : exploitation maraîchère importante avec une production variée (35,3% : 63 exploitations)
- Type 4 : grande exploitation maraîchère diversifiée (3,4% : 6 exploitations)
- Type 5 : grande exploitation avec atelier spécialisé (16,8% : 30 exploitations)

Cette typologie est détaillée en annexe 3.

### **Intérêts et limites de cette approche**

Cette démarche plutôt descriptive répond en partie aux objectifs des techniciens de conseil notamment en matière de repérage de contraintes liées à la dimension et à l'usage antérieur des moyens de production. Toutefois, elle ne permet pas de comprendre la diversité des situations, pratiques et performances technico-économiques observée au sein d'un même type de structures.

**La forte variabilité de situations repérée au sein d'un même type** structurel telle que constatée en annexe 3 nous conduit donc à approfondir cette approche via un second questionnaire largement détaillé, plus particulièrement sous l'angle stratégique, partant de l'hypothèse suivante : ce sont les projets et les conséquences des choix et décisions prises antérieurement par l'exploitant, confrontés aux contraintes internes et externes, qui vont motiver l'acquisition (ou non) et l'allocation des ressources de quelque nature qu'elles soient et donc influencer sur la structuration de l'entreprise observée.

### **SECTION 3 - RESULTATS ISSUS DES ENQUETES APPROFONDIES**

#### **3.1 Rappel des modalités d'élaboration du deuxième questionnaire, de la sélection des exploitations et des conditions d'enquêtes**

Un questionnaire approfondi a été élaboré avec les différents organismes participant à l'étude dans les trois régions concernées : en premier lieu le CERD qui a fourni ses bases d'études antérieures et a dédié un stage spécifique à ce projet, mais aussi les Chambres d'Agriculture de chaque région ainsi que les Fédérations de CIVAM, les Fédérations Régionales d'Agriculture biologique et le GAB des Côtes d'Armor (Cf. annexe 4).

Des travaux avaient été initiés en Languedoc-Roussillon dans le cadre du projet PSDR Coxinel, mais l'étude dédiée au MAAP a véritablement débuté en Bourgogne, notamment du fait des contraintes de calendrier de stage. Nous avons utilisé les enseignements retirés de son déroulement pour intégrer par la suite, à titre exploratoire, des questionnements complémentaires relatifs notamment aux parcours et aux conditions de réussite selon le point de vue de l'exploitant.

Le 1<sup>er</sup> questionnaire mis en œuvre devait permettre de sélectionner les exploitations dans le but d'obtenir un échantillon régional représentatif des tendances observées (circuits de distribution mis en œuvre, gamme et organisation). S'agissant ici d'une étude réalisée sur un temps relativement court et non d'un dispositif d'enquête national, la participation à l'enquête approfondie devait résulter de l'acceptation du dispositif par l'exploitant. Le taux d'acceptation moyen a été de l'ordre de 33%. Nous avons donc rencontré les 23 exploitations en Bourgogne et 22 en Bretagne volontaires et disponibles. En Languedoc-Roussillon, à partir d'un panel de 60 exploitations, nous en avons sélectionné 30 en respectant la diversité observée sur le plan de la dimension des structures, des productions et de l'ancienneté (date d'installation).

Il faut donc noter que notre échantillon final, du fait de la contrainte du volontariat ainsi que des aléas liés à la vie des exploitations (calendriers de travaux, impératifs personnels, situations de concurrence, etc.), ne reflète pas nécessairement totalement les tendances observées sur la 1<sup>ère</sup> population. Il y a un biais lié à la disposition de l'exploitant à participer à l'étude, cette disposition se révélant plus limitée quand il s'agit d'aborder des informations économiques.

Chaque enquête a duré au minimum 3 heures en approfondissant chaque dimension de l'exploitation (Structure – pratiques techniques – Moyens humains et organisation du travail – Equipements – Commercialisation)

75 enquêtes au total ont été réalisées sur les trois régions et 72 ont pu être finalement exploitées.

#### **3.2 Description globale du 2ème échantillon étudié**

La surface moyenne en maraîchage est assez faible (2,9 ha) mais très variable (0,04 à 20 ha), alors que les exploitations peuvent être de taille importante, avec une moyenne en surface totale de 24 ha. Le nombre d'espèces cultivées varie de 1 à 60. 61% des exploitations sont labellisées en agriculture

biologique, 23% transforment une partie de leurs produits. Le maraîchage peut être associé à d'autres productions : petits fruits (38 / 72), fruits (24 / 72), céréales (13 / 72), plantes aromatiques et médicinales (11 / 72). Notons que pour la suite de l'étude, la production de petits fruits est intégrée à celle des légumes car entrant, d'après les maraîchers eux-mêmes, dans leur « gamme ».

81% des exploitants de l'échantillon travaillent en circuits courts depuis le début de leur activité.

Les motivations pour les circuits courts sont en première intention de nature économique, mais aussi d'ordre relationnel (goût pour le contact client) et stratégique (volonté d'indépendance).

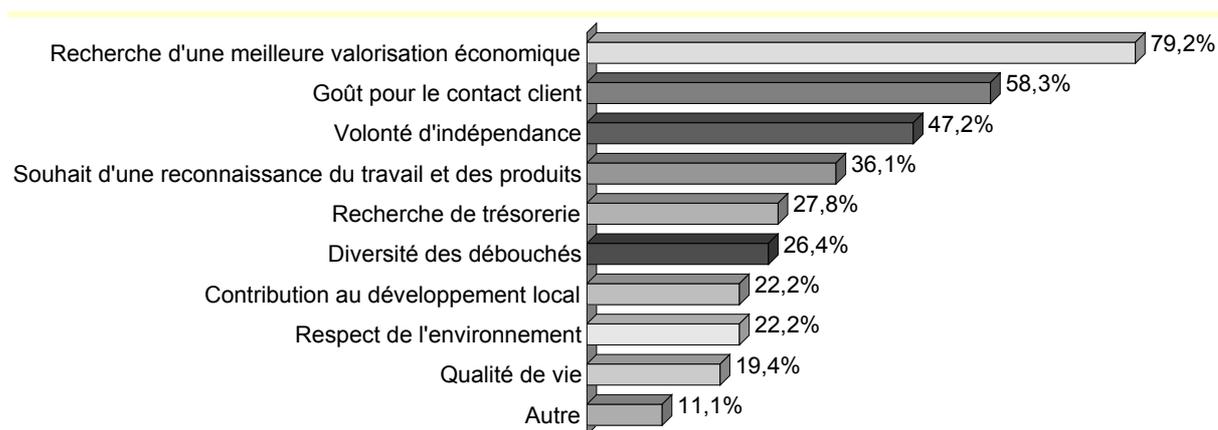


Figure 14 : Répartition des motivations pour les circuits courts par fréquence de citation (3 réponses possibles pour chaque enquêté à partir d'une liste d'items + autre) – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

Les circuits courts utilisés sont mobilisés ainsi :

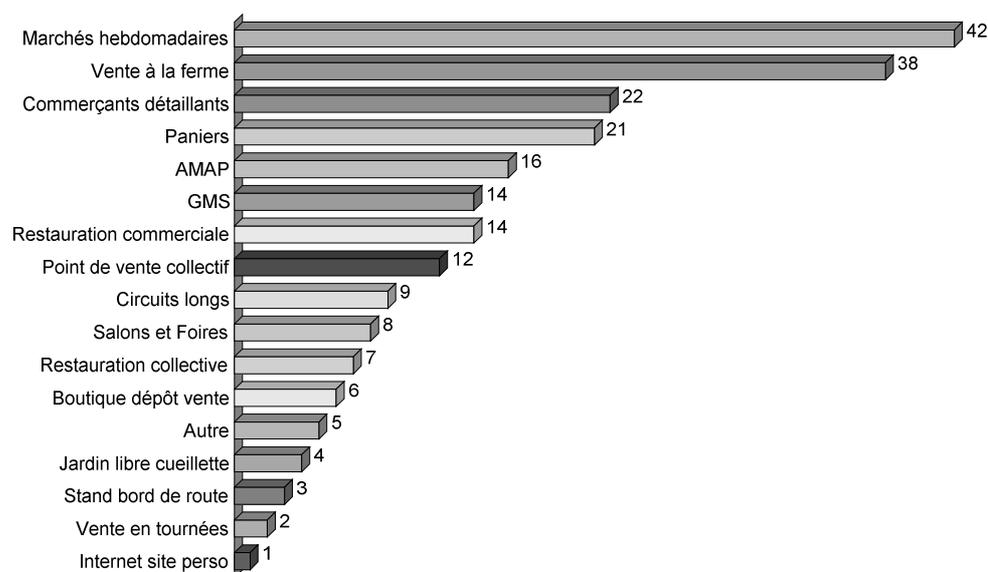


Figure 15 : Répartition des effectifs par circuits de commercialisation (pas de limites au nombre de réponses) – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

La distance parcourue pour la vente s'élève à 9 293 km en moyenne par an. Le temps consacré à la vente est de l'ordre de 22% du total du temps de travail, avec une variation allant de 2 à 50%, sans qu'il existe de lien significatif entre le temps consacré à la vente et le nombre de circuits pratiqués, ce pour une première raison : un circuit correspond à une forme agrégée de débouché, alors que la fréquence de l'implication des acteurs peut être variable, par exemple intégrer plusieurs marchés en semaine. La deuxième raison est l'ambiguïté dans le décompte des temps de travail, notamment entre tâches de commercialisation et de production : la préparation des légumes ou la mise en panier n'est pas clairement comptée.

Pour 28 des enquêtés, le premier débouché en termes de chiffre d'affaires est le marché hebdomadaire, l'AMAP pour 9 d'entre eux et la vente à la ferme pour 8.

Au deuxième rang, vient d'abord la vente à la ferme, puis les commerçants détaillants, puis les marchés.

	1	2	3	4
Marchés hebdomadaires	28	6	3	1
AMAP	9	4	1	1
A la ferme	8	11	10	7
Paniers	5	5	3	3
GMS	5	3	4	2
Circuits longs	4	2	1	2
PVC (point de vente collectif)	4	3	1	2
Commerçant détaillant	4	9	9	0
Autre	3	3	1	1
Dépôt vente	1	2	2	1
Vente en tournées	1	0	0	1
Salons et foires	1	3	0	3
Bord de route	0	1	2	0
Internet site personnel	0	0	0	0
Restauration commerciale	0	2	4	2
Restauration collective	0	2	1	2
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>56</b>	<b>42</b>	<b>28</b>

Figure 16 : Rang de chaque circuit de commercialisation dans le chiffre d'affaires – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas) – en cas de rangs équivalents possibilité de 2 réponses similaires

Notons ici que la vente directe (sans intermédiaire) est largement majoritaire, via des modes traditionnels (marché de plein vent, vente à la ferme) et que dans la vente avec un intermédiaire, le commerce de détail est le plus représenté. Les points de vente collectifs sont peu présents, la restauration hors domicile est marginale et Internet quasiment absent. La fonction de vente au consommateur final est donc largement assumée par les producteurs, avec les conséquences que l'on peut supposer en termes d'organisation. La commercialisation en circuits courts se traduit donc bien par l'apparition d'une nouvelle tâche pour l'exploitant : la vente (indépendamment d'autres stratégies de valorisation telles que la transformation), ce qui va supposer des modes d'organisation particuliers pour parvenir à concilier les temps et calendriers de production avec la mise en marché.

L'échantillon est composé surtout d'hommes (61 / 72), avec un âge moyen de 43 ans, et issu de deux principales vagues d'installation : avant 1998 (33%), après 2004 (48%). 67% des exploitations sont des créations. La moitié des exploitants n'est pas originaire du milieu agricole, la majorité ont un niveau de formation post-bac (à part égale entre agricole et non agricole) et presque tous ont travaillé avant de s'installer (29 dans l'agriculture et 53 dans d'autres secteurs – 35 à des fonctions d'encadrement ou indépendant et 37 à des fonctions d'exécution). Le montant initial investi est relativement peu élevé (47 500 euros), les installations sont pour plus de la moitié non aidées et pour

celles aidées, le montant de l'aide est en moyenne peu important (9 000 euros) même si sa variation est importante.

Plus du tiers de l'échantillon travaille seul et 39% avec leur conjoint ; le travail du chef d'exploitation représente 70% du travail total (en UTH), contre 24 % pour le travail salarié. 15% de l'échantillon recourent à de la main d'œuvre familiale non rémunérée. 7 exploitations sont sous forme sociétaire.

En matière d'équipement, 63% seulement de l'échantillon disposent de bâtiments de stockage (alors que cet équipement est indispensable notamment pour le stockage des légumes d'hiver), 76% de tunnels froids d'une surface moyenne de 1 500 m<sup>2</sup>, soit 12% de la surface cultivée. La surface irriguée représente en moyenne 41% de la surface en maraîchage. **La moitié ne s'estime pas suffisamment équipée en matière de bâtiments, de matériels permettant d'alléger la pénibilité du travail et d'habitation sur place, ce qui les empêche de surveiller les cultures et rend difficile de concilier vie professionnelle et vie familiale.**

Ils sont très majoritairement impliqués dans des démarches collectives comme suit :

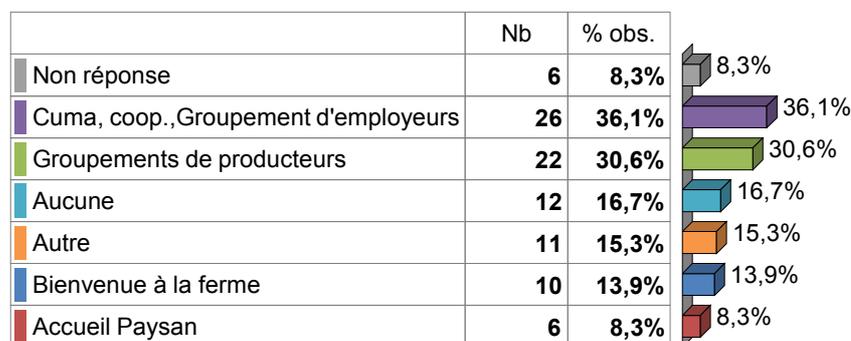


Figure 17 : Répartition des effectifs par démarche collective pratiquée – plusieurs réponses possibles – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

### 3.3 Analyse des variables liées aux résultats économiques des exploitations

Une analyse statistique exploratoire a été réalisée pour identifier les variables, ou combinaisons de variables, liées aux résultats économiques de ces exploitations maraîchères en circuit court. L'interprétation de ces liens statistiques doit permettre de préciser les conditions de viabilité économique des exploitations et d'orienter la construction de types et références.

Partant des 72 enquêtes approfondies, l'analyse a dû se restreindre à un échantillon de 56 producteurs pour lesquels l'ensemble des données économiques a pu être vérifié<sup>6</sup>. Cet échantillon pourra être étendu lors de travaux ultérieurs, mais il présente déjà une taille suffisante pour repérer des liens significatifs entre variables, avec une distribution conforme à celle des 72 enquêtes au regard des principales variables de contrôle : région, dimension de l'exploitation, types de circuit, date d'installation...

<sup>6</sup> 16 exploitations ont été « éliminées » du fait de données incomplètes dans leur compte d'exploitation ou de résultats à l'évidence « aberrants » (erreurs, accidents, situation exceptionnelle ?).

Les variables à expliquer sont des indicateurs de résultats économiques. Trois types d'indicateurs ont d'abord été retenus :

- la valeur ajoutée brute par équivalent temps plein (**VAB/ETP**) et par hectare (**VAB/ha**), deux dimensions de l'efficacité économique des exploitations (productivités apparentes);
- l'excédent brut d'exploitation (calculé à partir des données des enquêtes) par ETP familial (**EBE/ETPf**), indicateur clé de la viabilité économique pour ces exploitations familiales ;
- le revenu agricole estimé (**REV**) correspondant *a priori* à l'objectif économique des producteurs. Cette variable est déclarative (prélèvement privé évalué par le producteur), contrairement aux précédentes, issues d'une reconstitution du compte d'exploitation.

Les indicateurs de résultat économique présentent une forte variabilité (cf. figure 18). Ils sont négatifs ou nuls pour 5 ou 7 exploitations (selon les variables) et présentent, à l'opposé, des valeurs très hautes pour 5 ou 6 exploitations (plus du double de la moyenne). Les résultats sont en moyenne plus faibles en Bourgogne et plus dispersés en Languedoc-Roussillon.

	<b>VAB/ETP</b>	<b>VAB/ha</b>	<b>EBE/ETPf</b>	<b>REV</b>
<b>Moyenne</b>	12940	12038	14377	12477
<b>Ecart type</b>	11941	12524	12908	10930
<b>Mini</b>	- 6466	- 13365	- 4994	0
<b>Maxi</b>	60666	42889	59500	36000

Figure 18 : moyennes et distribution des indicateurs économiques retenus – 2<sup>ème</sup> échantillon (56 cas)

Les variables « dépendantes », potentiellement liées aux résultats économiques, sont extraites des informations structurelles, historiques, relationnelles ou économiques qui décrivent les exploitations à partir des items des enquêtes. Leurs caractéristiques pour l'échantillon sont proches de celles décrites sur l'ensemble des 72 exploitations décrites dans la partie précédente. Le repérage des liens statistiques entre ces variables et les indicateurs économiques s'est effectué en trois étapes complémentaires : i) une analyse systématique des croisements (graphes ou tableaux) entre indicateurs économiques et variables candidates à leur « explication » ; ii) une régression multiple pas à pas identifiant des combinaisons de variables pouvant « expliquer » la variance des indicateurs économiques ; iii) une analyse discriminante précisant les caractéristiques des exploitations les moins et les plus performantes.

### **Analyses croisées entre résultats économiques et caractéristiques des exploitations**

En préalable, l'analyse des relations entre les 4 indicateurs économiques montre des corrélations positives élevées (coefficients supérieurs à 0,6).

- Le lien entre VAB/ETP et EBE/ETPf (0,62) résulte d'une cohérence comptable, mais indique aussi que la rémunération du travail familial croît avec la productivité apparente du travail total.
- Les liens entre REV et EBE/ETPf (0,65) témoignent d'une bonne convergence méthodologique entre une valeur calculée et une valeur directement estimée par le producteur.
- Les relations entre VAB/ha et VAB/ETP peuvent être précisées, car elles renseignent sur les modèles technologiques sous-jacents aux exploitations. 80 % des exploitations sont concentrées autour d'une relation linéaire forte entre ces deux indicateurs de productivités apparentes. L'augmentation de la

productivité du travail se réalise à travers une augmentation de la valeur ajoutée par hectare (deux fois moins que proportionnelle), suggérant un même modèle de développement du maraîchage, associant intensification en capital (recours croissant aux tunnels et inputs), organisation du travail (combinant travail familial et salarié) et valorisation par les circuits courts. Deux autres situations, minoritaires, peuvent être identifiées : 5 exploitations qui ne créent pas de valeur ajoutée et un groupe de 4 exploitations à forte productivité de la terre, mais relativement faible productivité du travail (modèle plus intensif en travail). L'échantillon ne comporte pas d'exploitations plus extensives à forte productivité du travail (par ex. dominante légume plein champ mécanisé), confirmant les choix de sélection pour la construction de l'échantillon initial.

Le croisement de ces indicateurs économiques avec chaque variable disponible amène à distinguer d'une part les indicateurs de revenu (REV et EBE/ETPf) qui présentent des liens significatifs avec un nombre important de variables, et, d'autre part, les variables de valeur ajoutée, généralement moins bien corrélées ou moins discriminantes. Nous privilégierons donc ici les liens aux indicateurs de revenu, en regroupant les variables selon cinq catégories :

### *i) Trajectoire de l'exploitation et conditions d'installation*

- **L'ancienneté de l'exploitation** (année d'installation) est une variable influençant fortement les résultats économiques, indépendamment de l'âge du producteur. On peut repérer 4 « générations » : les exploitations en cours d'installation (2009) parmi lesquelles se trouvent les résultats économiques négatifs ; les installations récentes (entre 1998 et 2008) avec un EBE/ETPf qui varie entre 0 et 25 000 € (fragilité) ; les exploitations installées dans les années 90 présentant des résultats supérieurs à la moyenne et sans situation « difficile » ; les installations plus anciennes avec des résultats moyens plus élevés, mais aussi plus dispersés. On peut confirmer ici un effet de capitalisation historique en ressources matérielles et immatérielles, de réduction progressive des risques financiers de l'installation, ou même d'une forme de sélection.

- Par contre **les conditions de l'installation et l'origine du producteur** ne semblent pas avoir d'effet très marquant. Globalement, il n'y a pas de relation significative entre les résultats économiques et la création ou reprise d'exploitation, ou même l'exercice d'une autre activité particulière avant installation. Seule l'origine agricole du producteur a un effet positif, tout juste significatif, tiré par quelques exploitations aux résultats plus élevés. Le montant des aides à l'installation (DJA) est même corrélé négativement au revenu, du fait d'une dizaine d'exploitations aidées installées récemment et qui dégagent de faibles revenus (on a néanmoins une plus forte dispersion des résultats pour ceux qui n'ont pas bénéficié de DJA).

### *ii) Dimension économique de l'atelier légume*

Plusieurs variables exprimant la **dimension économique de l'atelier légume** (variables généralement corrélées entre elles) ont un effet important sur les indicateurs de résultats retenus. C'est le cas du Chiffres d'Affaires, de la Valeur Ajoutée ou de l'EBE de la production légumière, ou encore du volume de travail qui y est dédié. Le croisement de l'EBE/ETPf avec le CA légumes ( $r = 0,69$ ) permet de préciser les situations : les 5 exploitations avec résultats négatifs ont toutes un CA < 25 000 € ; 82% des producteurs expriment une relation linéaire jusqu'à 100 000 € de CA et 25 000 € d'EBE/ETPf ; 4 producteurs ont un CA relativement faible (<80 000 €) avec des revenus élevés ; les 3 exploitations au CA le plus élevé expriment un fléchissement dans la croissance de l'EBE/ETPf et surtout de REV, suggérant un effet d'échelle décroissant.

Des variables précisant la nature de cette dimension économique fournissent quelques informations complémentaires : la **surface en légumes** 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 ; la **surface en tunnel** révèle aussi un seuil (0,2 ha pour l'EBE/ETPf, 0,3 ha pour REV), avec cette fois des

exploitations performantes situées soit autour de ce seuil, soit entre 0,4 et 1 ha de tunnels. L'existence de **bâtiments de stockage** semble avoir aussi un effet sur le revenu ( $r = 0,45$ ), du fait notamment des installations récentes qui en sont moins pourvues.

### *iii) Structure et organisation du travail*

L'analyse de la composition du travail fait ressortir avant tout une corrélation positive entre le travail salarié (ETP salariés, nombre de salariés) et les indicateurs économiques retenus. Ce lien exprime de nouveau un effet de dimension économique, du fait du recours croissant au salariat pour les exploitations plus importantes (pas de lien pour 0,5 ETP salarié, mais relation linéaire croissante à partir de 1 ETP salarié et un CA de 50 000 €). Le revenu de l'exploitant familial est donc croissant avec l'embauche de salariés, ce que suggérait la corrélation entre VAB/ETP et EBE/ETP<sub>f</sub>. Ces relations sont confirmées à la fois pour les CDI et l'embauche de saisonniers.

L'analyse des relations entre indicateurs économiques et volume du **travail familial** permet de distinguer plusieurs situations : les exploitations à 1 ETP familiale présentent la plus forte dispersion des revenus, avec un nombre important de situations à faibles revenus (40% ont moins de 5000 € par an) ; les exploitations utilisant moins d'un actif familial à temps plein (0,5 ou 0,75 ETP) ont certes une moyenne un peu plus faible en terme de revenu ou d'EBE/ETP<sub>f</sub> (10450 € contre 12100 € pour les exploitations à 1 ETP), mais avec moins de situations à très faible revenu ou EBE négatif (30%). Au delà de 1,5 ETP familiales, les indicateurs économiques sont nettement supérieurs (minima à 7 000 €, moyenne à près de 17 000 € pour l'EBE/ETP<sub>f</sub>), évoquant la performance d'un modèle à deux actifs familiaux pour les exploitations maraîchères en circuits courts.

Les informations collectées sur les **durées de travail** suggèrent un effet positif (logique) du nombre de mois de production et de commercialisation (résultats économiques plus élevés pour une production et commercialisation de 9 mois ou plus) et une corrélation négative significative avec la durée hebdomadaire du travail : la durée est plus importante (50-90 heures) pour les exploitations dégagant de faibles revenus et elle est « raisonnable » (40-60 heures) pour celles aux plus hauts revenus. Il faut a priori interpréter la durée du travail comme une variable s'ajustant ex post à une situation économique donnée. Il en est de même avec la prise de vacances, qui sur l'échantillon discrimine les plus hauts revenus de manière significative.

### *iv) Commercialisation*

La gamme des produits, leur qualité et leur forme de commercialisation (choix de circuits...) ont sur l'ensemble de l'échantillon peu de liens statistiques significatifs avec les résultats économiques. Ainsi le nombre de produits vendus, la transformation de produits à la ferme, la combinaison des circuits courts avec des circuits longs conventionnels, le nombre de circuits, les kilomètres parcourus pour les livraisons, l'importance de la vente à la ferme ou aux commerces de détail,... apparaissent globalement indépendants des indicateurs économiques retenus. On peut toutefois repérer des relations possibles pour quelques variables, avec souvent des différences régionales :

- La **vente sous forme de panier ou d'AMAP** a des effets positifs significatifs sur les revenus pour les exploitations de Bretagne, alors qu'en Languedoc elle concerne en majorité des exploitations récemment installées à faibles revenus (et plutôt spécialisées dans ce circuit) ;
- la **vente en GMS** a également un effet positif pour les seules exploitations bretonnes. Elle semble jouer pour l'ensemble de l'échantillon un effet de sécurisation de revenu (une seule exploitation en situation difficile), mais le nombre de producteurs concernés reste trop faible sur l'échantillon pour établir la significativité statistique de ce lien ;
- La **certification biologique** influence favorablement les revenus en Bretagne et Bourgogne, alors qu'en Languedoc elle recouvre deux situations opposées (faibles revenus vs revenus élevés) ;
- l'importance des **ventes sur les marchés hebdomadaires** impacte positivement les revenus pour les exploitations de Bretagne et du Languedoc, ce qui se traduit par un effet significatif sur l'ensemble de l'échantillon ;

- la réalisation de **reventes** (sur les marchés hebdomadaires, mais aussi sur d'autres circuits) a globalement un effet positif sur les indicateurs économiques retenus, mais il est là aussi plus fort pour les exploitations bretonnes.

A l'évidence, des conditions régionales (type de production, habitudes de consommation, organisation des filières ou des mouvements promouvant les circuits courts...) influencent l'effet économique des choix de commercialisation. Des relations significatives sont observables en Bretagne, alors qu'une plus grande diversité de situations est présente en Languedoc-Roussillon. Pour de telles variables au cœur du questionnement stratégique sur les circuits courts, la (quasi) absence de lien statistique significatif, à l'échelle globale, peut surprendre. L'échantillon est sans doute trop réduit pour saisir les effets économiques possibles d'une diversité d'options commerciales. Mais il faut aussi suggérer une dépendance des choix de circuits à des combinaisons de caractéristiques, de contraintes ou d'opportunités propres à l'exploitation ou à sa localisation, et difficilement repérable ici.

#### *v) Insertion sociale et professionnelle*

L'enquête a aussi fourni quelques informations sur l'insertion du producteur dans son milieu local ou professionnel, condition possible aux performances économiques de son exploitation (par exemple hypothèse d'un effet économique du capital social). Là aussi peu de liens statistiques sont repérables sur l'échantillon :

- le recours au conseil technique et la participation à des sessions de formation sont indépendants des résultats économiques, les indicateurs retenus n'étant de fait qu'un aspect formel de l'accès aux connaissances professionnelles ;
- les jugements du producteur sur son implication professionnelle ou locale n'ont pas d'effets économiques, du moins au niveau agrégé où nous avons traité ces informations ;
- seule l'existence d'une pluriactivité et de revenus extérieurs au sein du ménage ont un lien statistique avec les revenus, mais ce lien est négatif. Il traduit à l'évidence une stratégie de compensation de revenus agricoles faibles ou de financement dans une phase d'installation.

On retrouve, pour prendre en compte ces conditions sociales, les limites d'une analyse statistique sur des indicateurs agrégés, et la nécessité de recourir à d'autres méthodes (analyse compréhensive telle que développée plus loin ou, à envisager, analyse de réseaux).

### **Analyse des régressions multiples pouvant expliquer la variance du revenu**

La recherche de combinaisons de variables pouvant expliquer les résultats économiques a été engagée en utilisant une régression multiple pas à pas descendante. Les variables EBE/ETPf et REV ont été considérées successivement comme variables dépendantes (à expliquer). Les variables explicatives ont été proposées à partir de l'ensemble des indicateurs disponibles, puis retenues au regard de leur contribution à expliquer la variance de la variable dépendante. Nous retiendrons ici deux combinaisons significatives qui permettent de préciser les observations précédentes et de suggérer des interprétations globales.

#### *(i) Analyse de EBE/ETPf*

Le tableau suivant résume les résultats de la régression multiple pour cette variable.

Variable expliquée : <b>EBE/ETPf</b>	Bêta	p	Contribution R2
CA Légumes	0,69	0,001	0,48
Année d'installation	- 0,29	0,038	0,59
Label AB	0,21	0,036	0,62
AMAP ou panier	- 0,12	0,226 (ns)	0,63

Figure 19 : Régression multiple pour la variable EBE/ETPf – 2<sup>ème</sup> échantillon (56 cas)

On retrouve ici logiquement l'influence complémentaire de la dimension économique (chiffre d'affaires) et de l'ancienneté de l'exploitation, deux variables indépendantes influençant séparément l'EBE/ETPf. Globalement, la contribution (plus faible) de la certification biologique exprime la contribution positive de ce système de production et d'une différenciation/valorisation des produits. Aucune variable exprimant un choix de commercialisation ne vient compléter cette combinaison de manière significative (l'influence négative et non significative des paniers ou AMAP est marquée par les situations récentes en Languedoc).

### (ii) Analyse de REV

Le tableau résume les résultats de la régression multiple pour la variable REV

Variable expliquée : <b>REV</b>	Bêta	P	Contribution R2
Année d'installation	- 0,45	0,001	0,36
ETP familial	0,51	0,001	0,51
Revente produits	0,21	0,04	0,57
Nbre de produits	- 0,32	0,02	0,60
Marché hebdomadaire	0,20	0,05	0,63
Label AB	0,18	0,07	0,66

Figure 20 : Résultats de la régression multiple pour la variable REV – 2<sup>ème</sup> échantillon (56 cas)

REV peut par contre être expliquée par un ensemble de variables plus nombreuses et significatives du point de vue de l'organisation des circuits courts. On retrouve d'abord l'ancienneté de l'exploitation, associée cette fois à l'importance du travail familial. On peut suggérer ici le développement d'un modèle consolidé d'exploitation familiale à 2 ETP (déjà évoqué), mais la contribution de l'ETP familial à l'explication de REV peut aussi résulter de la construction de cette variable (estimation d'un prélèvement familial, forcément lié à l'intensité du travail familial, même si celui-ci est associé à un salariat croissant). Ces deux variables sont complétées par une série d'indicateurs (indépendants) des modalités de commercialisation : un nombre plutôt restreint de produits, la revente, des ventes sur les marchés hebdomadaires et une certification biologique. **La combinaison suggère donc que les revenus dégagés sont globalement liés à un axe de développement mettant en avant un modèle d'exploitation familiale consolidée, engagée dans une forme de commercialisation plutôt « traditionnelle » de circuit court (marchés hebdomadaires), valorisée par la certification biologique.**

L'introduction d'une variable exprimant l'intensité de la production, VAB/ha, modifie légèrement les combinaisons de variables explicatives, en améliorant la variance expliquée : VAB/ha ressort comme

première variable explicative pour REV suivie d'une combinaison similaire à celle déjà présentée, seule la revente de produit en étant évacuée (R2 total de 0,8). Pour EBE/ETPf, VAB/ha s'introduit comme deuxième variable dépendante au sein de la combinaison qui l'expliquait (R2 total 0,67). On vérifie donc l'influence d'une intensification procédant d'un investissement matériel et immatériel déjà évoqué plus haut (mais saisie ici de manière globale, et non décomposée significativement par les variables disponibles sur les conditions de cette intensification, technologique mais aussi commerciale).

L'analyse par régression multiple, sur un échantillon restreint (ne permettant pas de tester par exemple les résultats par région), révèle des facteurs qui à une échelle globale peuvent influencer les indicateurs économiques retenus et la viabilité des exploitations. On citera en premier lieu un effet global d'accumulation en capital physique et humain lié à l'activité de maraîchage, et en second lieu seulement des choix de circuits, de gamme de produits ou de gestion du travail inhérents à l'organisation en circuits courts. La prise en compte de facteurs plus spécifiques aux situations structurelles ou aux localisations supposerait un échantillon plus important, mais ces facteurs peuvent aussi être saisis à travers d'autres approches, notamment une analyse qualitative à partir de types représentant une diversité de situations structurelles ou stratégiques.

### **Caractéristiques des exploitations les plus et moins performantes**

Une approche complémentaire consiste à caractériser les exploitations les plus performantes et les exploitations les moins performantes, en indiquant les variables qui peuvent les discriminer significativement du reste de l'échantillon. Nous retiendrons ici l'EBE/ETPf comme variable de résultat, et les 10 exploitations situées aux deux extrêmes de sa distribution (soit à chaque fois 18 % de l'échantillon).

#### ***i) Exploitations les moins performantes***

Parmi les 10 exploitations les moins performantes, 5 ont un EBE négatif (groupe 1) et 5 un EBE/ETPf compris entre 500 et 2 500 € (groupe 2). Ces exploitations sont avant tout présentes en Languedoc et en Bourgogne.

- Le **groupe 1** se distingue d'abord par l'année d'installation (toutes en 2009 !), sous forme de création (4/5) et en bénéficiant d'aides (22 000 € en moyenne). Les surfaces sont comprises entre 1 et 2 ha, les produits essentiellement Biologiques (4/5), vendus dans des circuits associant AMAP/paniers avec des ventes à la ferme ou des marchés hebdomadaires. Le niveau d'équipement est plus faible que la moyenne (moins de 0,15 ha en tunnel, pas de bâtiment de stockage...) et surtout le travail est uniquement familial (modèle à 1 ETP familial).

Ce groupe est à l'évidence constitué par des exploitations en cours de création et d'investissement, sur des modèles associant d'emblée production maraîchère et circuit court (paniers notamment) et en mobilisant des financements externes pour assurer investissement et revenu (apport personnel, autre activité, conjoint, DJA et aides à l'installation).

- Le **groupe 2** présente également des spécificités vis à vis des valeurs moyennes de l'échantillon global. On notera l'âge assez élevé des producteurs (autour de 50 ans), malgré des installations assez récentes (entre 1997 et 2007), l'absence d'aide ou de conseil technique (0/5), une plus faible production en AB (2/5) et surtout à la fois une faible surface d'exploitation en légumes (moins de 1 ha exceptée une exploitation à 2 ha) et un niveau d'intensification nettement inférieur à la moyenne (moins de 0,1 ha en tunnel, valeur ajoutée à l'hectare négative pour 3 exploitations sur 5). Il s'agit

d'exploitations qui n'ont pas engagé de capitalisation importante dans l'atelier légumes, qui reste limité au sein d'une exploitation à plusieurs ateliers, ou de faible taille (3 à moins de 1 ETP).

Elles n'ont pas de spécificités réelles au niveau des circuits de commercialisation : tous les circuits sont présents avec soit des combinaisons multiples (5 circuits pour 2 producteurs), soit un seul circuit (AMAP ou vente à la ferme). Ces producteurs bénéficient de revenus complémentaires (conjoint ou pluriactivité) et déclarent toutes « avoir des difficultés ». Ils correspondent à l'évidence à des exploitations n'ayant pas réussi à s'engager dans la trajectoire de développement associant intensification de la production maraîchère, circuits courts et insertion dans les milieux professionnels.

### *ii) Exploitations les plus performantes*

Les 10 exploitations les plus performantes peuvent également être divisées en deux groupes de 5 exploitations chacun :  $25\,000\text{ €} < \text{EBE/ETPf} < 35\,000\text{ €}$  (groupe 3) et  $\text{EBE/ETPf} > 35\,000\text{ €}$  (groupe 4). Elles se rencontrent dans les 3 régions.

- Le **groupe 3** est constitué de producteurs majoritairement issus d'un milieu non agricole (4/5) qui associent un travail familial important (1,7 ETP en moyenne) sans revenu extérieur (0/5), avec l'embauche complémentaire de salariés (entre 1 et 5 ETP salarié). Leur installation s'est faite entre 1990 et 2000, à l'exception d'une création récente (2008). Ces producteurs présentent un niveau élevé de capitalisation, beaucoup plus intensif que la moyenne (0,4 ha en tunnel, VAB/ha moyenne à 21 000 €). Ils produisent et vendent toute l'année. Ils sont suivis par des conseillers techniques (4/5) et bien insérés dans les milieux professionnels (3/5 ont suivi des formations récentes).

La commercialisation est marquée par la vente sur des marchés hebdomadaires (5/5), essentiellement en AB (4/5), avec un recours secondaire à des formules de type panier ou AMAP (4/5), les autres formes de circuits étant marginales (2/5 pour les ventes à la ferme, 1/5 pour les ventes aux commerces ou GMS...).

Le groupe 3 apparaît donc assez homogène, constitué d'exploitations familiales (complétées par du salariat) intensives, bien insérées dans les structures de développement, et spécialisées sur des circuits de marchés hebdomadaires, qu'elles complètent par des formes plus innovantes de commercialisation. Elles correspondent à un modèle sous-jacent aux variables déjà analysées et testées dans la régression multiple.

- Le **groupe 4** est constitué d'exploitations anciennes (installations avant 1997), dont les chefs d'exploitation sont tous issus du milieu agricole et qui présentent des signes de capitalisation importante (foncier plus important, 0,35 ha sous tunnel, 4/5 ont des bâtiments de stockage). On trouve à la fois deux exploitations salariales (plus de 10 salariés) avec des surfaces importantes en légumes (plus de 8 ha), et 3 exploitations familiales (1 ou 1,5 ETP salariale) cultivant autour de 2 hectares. Les productions sont toutes associées à un signe de qualité, essentiellement AB (4/5), mais les producteurs n'ont pas recours à un conseil technique formel (1/5). Le niveau d'intensification est proche de celui des exploitations du groupe 3 (même niveau moyen de VAB/ha).

Au niveau des circuits de commercialisation, ce groupe présente une forte diversité (tous les circuits sont présents dans des combinaisons différentes). Il n'y a pas d'orientation significative, même si l'engagement privilégié est la vente sur les marchés hebdomadaires (3/5). On retiendra à titre d'anecdote qu'une des caractéristiques les plus discriminantes est la prise de congés annuels (5/5), conséquence logique d'un niveau plus élevé de revenu.

Deux situations structurellement différentes coexistent donc a priori dans ce groupe : entreprise salariale disposant de réserves foncières importantes et ayant investi dans son atelier de maraîchage ; exploitation familiale engagée depuis longtemps dans un système de production intensif couplé aujourd'hui à une commercialisation en circuit court (exploitations assez proches sur certains points de celles du groupe 3).

	<b>Groupe 1</b> EBE/Etpf<500	<b>Groupe 2</b> 500<EBE/Etpf<2500	<b>Groupe 3</b> 25000<EBE/Etpf<35000	<b>Groupe 4</b> EBE/Etpf >35 000 €	<b>Moyenne</b> <b>échantillon</b>
EBE/ETPf	<b>- 3572*</b>	<b>2527*</b>	<b>25919*</b>	<b>43426*</b>	<b>14377</b>
Installation	<b>2009*</b>	<b>2003</b>	<b>1998</b>	<b>1988*</b>	<b>1998</b>
VAB/ha*	<b>525*</b>	<b>- 4480*</b>	<b>20930*</b>	<b>21140*</b>	<b>12038</b>
Origine agricole*	<b>0 %*</b>	<b>40%</b>	<b>20%</b>	<b>100 % *</b>	<b>52%</b>
ETP familial	<b>0,9</b>	<b>0,8</b>	<b>1,7</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>
ETP salariés*	<b>0,12*</b>	<b>0,18*</b>	<b>1,3</b>	<b>4,4*</b>	<b>0,9</b>
Autre revenu*	<b>100 %*</b>	<b>80%</b>	<b>0 %*</b>	<b>40%</b>	<b>66%</b>
Surface légume	<b>1,5</b>	<b>0,6*</b>	<b>4,0</b>	<b>7,8*</b>	<b>2,9</b>
Surface tunnel*	<b>0,13</b>	<b>0,05*</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>	<b>0,16</b>
Conseil technique*	<b>40%</b>	<b>0 %*</b>	<b>80 %*</b>	<b>20%</b>	<b>46%</b>
Label bio	<b>80%</b>	<b>40%</b>	<b>80%</b>	<b>80%</b>	<b>68%</b>
Marché hebdo	<b>60%</b>	<b>60%</b>	<b>100 %*</b>	<b>60%</b>	<b>58%</b>
Revente	<b>20 %*</b>	<b>20 %*</b>	<b>60%</b>	<b>60%</b>	<b>44%</b>
AMAP paniers	<b>80 %*</b>	<b>40%</b>	<b>80 %*</b>	<b>20%</b>	<b>40%</b>
Vente à la ferme	<b>60%</b>	<b>60%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>45%</b>

Figure 21 : Analyse discriminante : principales variables. Moyenne ou occurrence,

\* : significatif ( $p < 0,05$ ) comme variable discriminante ou comme valeur du groupe/échantillon – 2<sup>ème</sup> échantillon (20 cas isolés)

L'analyse discriminante des exploitations les plus et les moins performantes apporte donc des informations qui complètent les analyses précédentes, en retenant des variables de commercialisation ou même d'insertion sociale, qui n'avaient pas d'effet très significatif sur l'ensemble de l'échantillon. Ceci invite à un travail plus précis de typologie.

Les exploitations les moins performantes recouvrent d'une part des situations d'installation d'emblée en circuits courts (forcément 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 un modèle entrepreneurial (avec salariat important) et 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).

Ces résultats confirment un effet économique positif lié à des formes de « professionnalisation » du maraîchage en circuit courts. Ils suggèrent (comme pour d'autres systèmes d'exploitation hors maraîchage) l'importance des processus d'investissement à moyen ou long terme, qui ici ont une dimension commerciale plus affirmée. La construction des circuits courts apparaît en tant que telle comme un investissement (avec de multiples modalités, combinaisons, conditions internes et externes) qui complète les enjeux (plus classiques) d'agrandissement ou d'intensification de la production sur les exploitations.

De plus, les tendances dégagées ci-dessus laissent entrevoir les conséquences économiques (sur le revenu de l'exploitant) de différents modes d'organisation possible, plus précisément d'orientations stratégiques. Plusieurs profils émergent : distribution majoritaire sous forme de paniers, structures à caractère familial ou au contraire à caractère salarial, combinaison circuits courts et circuits longs, activité unique en maraîchage ou polyculture, activité saisonnière ou permanente.

### 3.4 Typologie en « modèles stratégiques »

Ayant pris acte des limites liées à une typologie de type structurel d'une part, et des pistes identifiées à l'aide de l'approche statistique de la partie précédente d'autre part, nous avons choisi de réaliser une typologie systémique sur la base des fonctionnements actuels en matière de stratégie de mise en marché et d'organisation : si les conditions structurelles d'exploitation (surfaces – effectifs – équipements) permettent de décrire les systèmes et leurs contraintes dans une certaine mesure, nous considérons que les décisions prises par le chef d'entreprise en termes de mode de commercialisation et d'organisation pour optimiser son système, non seulement le modèlent, mais ont aussi des conséquences en termes de performances et surtout peuvent expliquer les résultats constatés. Nous mettons ici en évidence des ensembles de pratiques, les résultats économiques seront abordés ensuite.

Le fonctionnement technique de l'exploitation agricole correspond en effet à « l'enchaînement des prises de décisions de l'agriculteur et de sa famille dans un ensemble de contraintes et d'atouts, en vue d'atteindre des objectifs qui régissent des processus de production » (Sébillotte, 1979) ; il peut être schématisé comme suit :

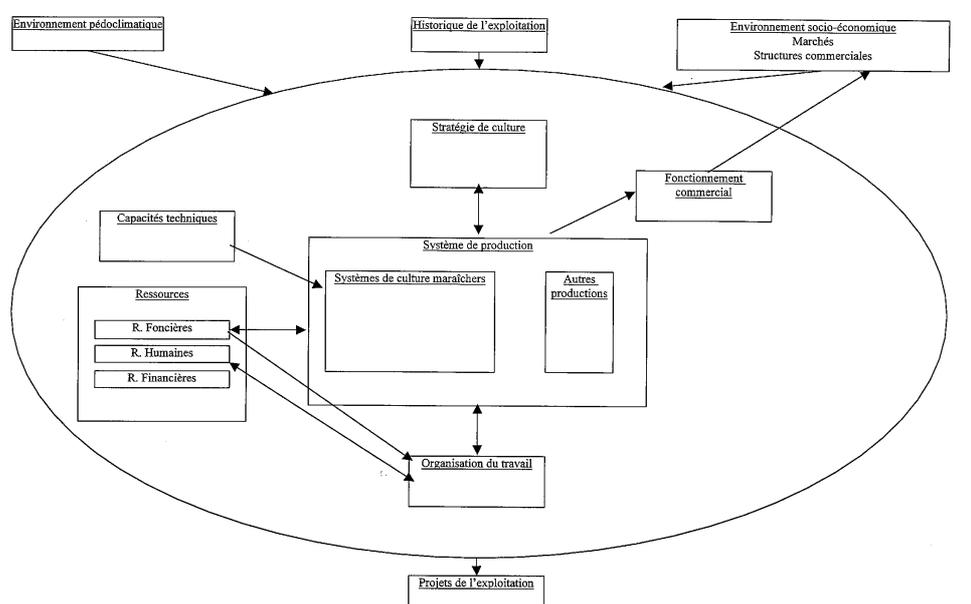


Figure 13 : Fonctionnement technique d'une exploitation agricole (d'après Sébillotte, 1979, et Demarque, 2010)

Partant de l'hypothèse de structures de production stables (diversité, polyculture ou spécialisation en maraîchage), trois domaines de décisions à même de différencier les producteurs ont été considérés, chaque domaine pouvant se décliner en modalités contrastées :

- Modes de commercialisation : tout en circuit court ou non ;
- Construction de l'offre : offre de produits individualisés par leur prix (modèles traditionnels) ou sous la forme regroupée d'une gamme (modèle paniers ou AMAP) ; spécialisation en maraîchage ou polyculture ; production saisonnière ou à l'année ;

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

Ainsi, nous avons réparti la population étudiée en 6 groupes stratégiques bien distincts : dans un premier temps, ont été isolés les individus réalisant moins de 75% de leur chiffre d'affaires en légumes (polyculteurs). Parmi ceux dont le CA en légumes représente plus de 75% du total, ceux n'ayant pas une activité permanente (vente moins de 7 mois sur 12) forment un groupe particulier (moyens de production limités, insertion ponctuelle sur les marchés). Nous l'avons vu, la vente est une activité à part entière. La distribution en Paniers ou Amap vise entre autres à minimiser le temps consacré à cette tâche. Afin d'étudier plus précisément les impacts de ce mode de distribution, nous avons distingué ceux dont c'est le mode de mise en marché majoritaire. De la même manière, la combinaison de circuits courts et longs constitue un axe stratégique particulier. Enfin, parmi les professionnels des circuits courts dits « traditionnels », nous avons identifié deux stratégies d'organisation/ de gestion : l'organisation exclusivement familiale et l'organisation salariale ou associative.

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

Non issus du milieu agricole et de formation supérieure, ces producteurs s'inscrivent dans une forme de commercialisation particulière caractérisée par une offre globale, composant un panier de produits, à un prix déterminé à l'avance pour une quantité indicative (nombre de clients estimatif). Cette offre est réalisée dans un cadre contractuel (ou non), qui peut fixer le prix, les modalités de règlement (à l'avance ou non), avec les particularités suivantes pour les AMAP :

- règlement plusieurs mois à l'avance
- orientation du mode de production vers l'agriculture biologique
- prix établis de façon à fournir un revenu décent à l'agriculteur.

Dans ce type, nous avons retenu les exploitations dont le mode de commercialisation majoritaire est cette offre de panier de produits, quelle que soit la nature de la relation qui lie le producteur et le consommateur. L'hypothèse est que même sans contrat, la majorité des clients des paniers sont réguliers et que le relation producteur-consommateur est fondamentale, s'approchant d'une forme de partenariat dans la durée.

Certains, rétifs au cadre de l'Amap qu'ils jugent trop contraignant soit pour eux-mêmes, soit pour les consommateurs, ont choisi une offre de panier sous forme d'abonnement.

Les objectifs pour le producteur de ces modes de commercialisation, sont :

- face à une intensification de la concurrence sur les marchés ou aux difficultés pour y accéder (places difficiles à obtenir), de créer un réseau commercial personnel,
- en optimisant les temps de vente (dépôt hebdomadaire des paniers en théorie plus rapide que d'autres modes de vente),
- en fidélisant la clientèle par une offre d'abonnement,
- en améliorant la trésorerie de l'exploitation par des règlements à l'avance.

Dans notre échantillon, ces petites exploitations (une surface moyenne en légumes de 1.79 ha, (médiane 1.5, min 0.75, max 4.00) au sein d'une exploitation de 2 à 4 ha) ont une gamme très diversifiée (en moyenne 35 espèces différentes (min 20, max 50)) et ont un ou plusieurs autres débouchés, qui sont essentiellement la vente à la ferme, les marchés de plein vent ou les commerçants détaillants.

Le temps consacré à la vente est en moyenne de 15% du total travaillé (min 3, max 34).

Certains (6 en paniers) complètent leur gamme en vendant des produits qu'ils ne produisent pas, dans des proportions parfois importantes.

Agés d'environ 40 ans, ils se sont récemment installés (après 2004). Aucun n'est issu du milieu agricole, ce qui est parfois ressenti par eux (4/14) comme un avantage, une « liberté par rapport au

passif de l'agriculture conventionnelle ». De niveau post bac, ils continuent de se former dans le domaine technique.

13 sont en agriculture biologique et 12 cultivent des variétés anciennes. 8 connaissent des pertes sur cultures malgré le système paniers réputé supposé garantir un meilleur écoulement des productions. Attentifs aux attentes des consommateurs, ils ne mettent toutefois pas en marché les produits trop atypiques (taille, forme, aspect). Malgré la contrainte de produire une large gamme toute l'année, peu disposent d'outils de planification des plantations.

Minoritairement dotés de bâtiments de stockage, quasiment tous ont des tunnels froids avec un ratio de couverture moyen de 9%. L'investissement initial est de l'ordre de 37 000 € avec une moyenne d'aides à l'installation de 18 000 €.

La situation de trésorerie peut être tendue (7/14), et ce du fait des avances sur cultures ainsi que de la stratégie d'autofinancement des matériels complémentaires et malgré les règlements des clients en avance.

8 travaillent seuls, 5 avec le conjoint et/ou des salariés. Seulement 2/14 ont recours à des CDI. Le travail du (des) exploitant(s) représente 83% du total et le travail non rémunéré (stagiaires – main d'œuvre familiale) peut atteindre 20%.

Ils sont très majoritairement impliqués dans des démarches collectives (seuls 3 ne le sont pas) et dans la vie locale ou syndicale.

## **Modèle 2 - « Fermiers indépendants » : Entreprises unipersonnelles ou familiales (16)**

Très majoritairement issus du milieu agricole, ils sont spécialisés en légumes (+ de 75% du CA) et produisent un grand nombre d'espèces différentes (32), sur une surface moyenne de 2.13 ha (médiane 1.95, min 0.5, max 5). Quand bien même ils n'ont pas repris une exploitation familiale, ils se sentent fortement appartenir, de par leurs origines, au milieu agricole, ce qui leur a, selon leurs dires, donné le sens du travail.

Ces exploitations ont pour caractéristique de ne pas employer de main d'œuvre permanente autre que les exploitants : pas de contrat à durée indéterminée, pas d'association avec un extérieur à la cellule familiale.

Très peu vendent des produits qu'ils ne cultivent pas. 11 sont en bio.

Les exploitants exercent seuls (5) ou avec le conjoint (10) et dans ce dernier cas il s'agit d'un « projet de couple » ou « parce que le travail est trop important tout seul ». Ils ont faiblement recours à la main d'œuvre extérieure rémunérée. En revanche, les personnes non rémunérées (stagiaires, aides familiaux) représentent en moyenne 17% (médiane 12%) du travail total qui s'élève en moyenne à 1.91 ETP (médiane 1.75, min 1, max 3.25).

Au-delà des aspects économiques, les motivations pour les circuits courts sont « l'indépendance » (10) et le « goût pour le contact clients ». Le nombre de circuits courts est maîtrisé (2.63, médiane 2) avec comme débouché principal le marché de plein vent (10) et un temps dédié à la vente de l'ordre de 25% du total travaillé.

Ils ne sollicitent pas d'accompagnement technique (11) et ne suivent pas de formations (11), n'utilisent pas d'outils pour gérer leurs calendriers de plantation (10).

Issus du milieu agricole (12) et considérant cela comme un atout (connaissance du travail et des contraintes, ils ont créé leur activité (12) ou repris une exploitation existante (4 reprises familiales), en ayant majoritairement bénéficié des aides à l'installation.

Deux profils se distinguent concernant l'implication dans des démarches collectives :

- les uns impliqués dans des Cuma,
- les autres impliqués dans des démarches destinées à accroître leurs débouchés (PVC, plateformes, GIE).

### **Modèle 3 - Entrepreneurs organisés : le travail rationalisé grâce à la main d'œuvre extérieure permanente (11)**

Ces exploitations, dont la gamme est largement diversifiée (30 espèces), ont pour particularité d'avoir stabilisé la main d'œuvre extérieure, soit par un contrat de travail à durée indéterminée, soit par le biais d'une association y compris avec le conjoint : la décision de conférer à celui-ci le statut d'associé est une décision de gestion à part entière qui a pour conséquence une augmentation des charges sociales, une rémunération personnelle allouée ainsi qu'éventuellement un partage des fonctions et des décisions différent du cas de simple statut de collaborateur.

La surface en légumes est dimensionnée en conséquence, à savoir moyenne (4.6 ha en moyenne), avec toutefois le cas particulier d'un entrepreneur spécialisé dans l'approvisionnement des GMS locales travaillant sur plus de 15 ha. 7 sont en agriculture biologique. Une majorité (7) utilise des outils de planification des cultures.

Aucun exploitant (10 hommes et 1 femme) ne travaille seul (2 avec le conjoint – 10 avec des salariés – 3 avec des associés).

La main d'œuvre salariée permanente représente 1 ETP et le temps de travail des exploitants représente environ 50% du temps total.

La motivation pour les CC est avant tout économique, la moitié vend des produits non cultivés sur l'exploitation, avec un nombre de circuits plus important (moyenne 3.64, médiane 4), et le marché de plein vent pour principal débouché pour 7 d'entre eux.

Ils ne sont pas majoritairement issus du milieu agricole, mais de niveau post bac (7) et ont travaillé avant de s'installer. Ils continuent de se former (8) et sollicitent un accompagnement technique (7), quand bien même il ne s'agit pas d'installations récentes (moyenne 1997 et 3 seulement après 2005).

### **Modèle 4 - « Assembleurs rationnels » : combinent circuits courts et longs (5)**

Notre échantillon comprend 5 exploitations illustrant ce modèle : celles-ci, sur une surface moyenne de 24 ha (min 12, max 30), dont en légumes 9.8 (min 6, max 17), produisent 18 espèces de légumes différentes (min 10, max 30).

Spécialisées en légumes, ces exploitations montrent une part très variable des circuits courts dans le chiffre d'affaires (1 de 0 à 15%, 2 de 51 à 75%, 1 de 76 à 100%). Cette diversité dénote a minima deux stratégies 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 ou la recherche d'un équilibre sur des séries plus longues, plus mécanisables avec une garantie de débouché fixe à l'année moyennant un temps consacré à la vente minimum (qui s'illustre notamment actuellement à travers leur rapprochement avec la restauration collective, intermédiaire entre circuit court et circuit long).

Dans cette optique de diversification des débouchés, les circuits longs vont cohabiter avec plusieurs autres modes de mise en marché (de 1 à 7 dont prioritairement le marché de plein vent, puis la vente à la ferme, mais aussi des paniers).

La gamme étant limitée, ils pratiquent l'achat de marchandises à d'autres producteurs dans l'optique d'une revente.

En AB pour 4 d'entre eux, ils utilisent aussi des marques collectives ou marques ombrelles (ex. : Sud de France). 3 commercialisent des variétés rares ou anciennes.

Ces installations datent des années 1990 ou sont postérieures à 2004, à part égale.

Ce sont 3 créations et deux reprises familiales aidées dans 4 cas sur 5.

Plutôt issus du milieu agricole, de formation bac ou post bac, ils travaillent avec des associés (2), leur conjoint (2), et/ou des salariés dont un seul avec un CDI. Le travail des exploitants représente entre 22 et 100% du total et le recours à de la main d'œuvre non rémunérée est infime.

Ils ne suivent pas de formation technique complémentaire mais maîtrisent les outils de planification des cultures (4).

Dotés de bâtiments de stockage et de tunnels froids (avec des taux de couverture variables : min 2%, max 9%), ils s'estiment suffisamment équipés.

Ils sont majoritairement satisfaits de leurs revenus avec une moyenne de 20 600 € (dont 1 à 6 000 et 4 à plus de 20 000 €). Excepté pour un exploitant dont les difficultés proviennent de pertes antérieures liées à une mauvaise commercialisation en circuits longs, les tensions de trésorerie sont temporaires et résultent des avances sur cultures.

### **Modèle 5 - « Pragmatiques diversifiés » : la sécurité dans la variété (13)**

Ces exploitations réalisent moins de 75% de leur chiffre d'affaires en légumes.

La production maraîchère se déroule sur plus de 9 mois dans l'année et la vente sur plus de 7 mois.

Ce modèle est représenté dans notre échantillon par 13 individus dont 8 installés après 2000, majoritairement dans un cadre de reprise familiale.

La part de la production maraîchère dans le chiffre d'affaire est très variable et peut atteindre 70% du CA. Certains, au regard du nombre d'espèces cultivées et de la spécialisation dans le CA, peuvent donc être considérés comme de vrais spécialistes du maraîchage, équipés de tunnels froids et de bâtiments de stockage. La surface totale moyenne est de 56 ha (max 350) dont 3 (max 13) consacrés aux productions maraîchères, avec une moyenne de 22 espèces cultivées (min 6 max 40). Les productions associées vont être les fruits, les céréales ou l'élevage. La moitié est sous signe AB.

Le nombre de circuits courts pratiqués est en moyenne de 3 avec en premier lieu le marché de plein vent, puis la vente à la ferme.

Les kilomètres parcourus sont importants (17 000 en moyenne). Issus du milieu agricole et de formation post bac, ils ont exercé dans divers secteurs avant de s'installer. Ils travaillent majoritairement avec des salariés (le travail des exploitants représente en moyenne 60% du total), pour moitié avec leur conjoint, et ont un recours important à la main d'œuvre non rémunérée (20% du temps total).

Très impliqués dans la vie locale, ils le sont diversement dans les démarches collectives.

### **Modèle 6 - « Saisonniers réactifs » : les temporaires (13)**

L'identification de ce modèle repose sur l'observation de 13 exploitations de notre échantillon : celles-ci se caractérisent par une période de vente inférieure ou égale à 7 mois (moy : 5, min : 2, max 7) et une période de production inférieure à 9 mois (moy : 7, min : 2 ; max : 9).

Cette situation peut résulter d'un choix délibéré (dans la majorité des cas), mais il peut aussi s'agir d'une contrainte par manque de tunnels permettant de produire toute l'année et dans ce cas, le projet est d'investir à terme, quand les capacités financières de l'entreprise le permettront.

La plupart ont une autre activité : soit une ou plusieurs productions conjointes (fruits, viticulture, céréales, productions animales), soit dans un autre champ professionnel (travail saisonnier sur d'autres exploitations).

Modèle principalement repéré en Languedoc dans notre échantillon, ces producteurs s'insèrent ponctuellement dans les marchés, plutôt à la belle saison. N'ayant pas pour objectif de fournir une gamme, mais des produits emblématiques d'une saison et d'un territoire (tomates, melons, asperges, pommes de terre...), 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 (panneaux indicateurs, élaboration de cartes de visites, flyers, mise en valeur du stand...) et souscrivent aux dispositifs permettant d'accueillir le client à la ferme (Bienvenue à la ferme) ou aux démarches collectives afin de mieux écouler leur production (groupements de producteurs). Dans ce cadre, la localisation de la ferme est primordiale.

Le nombre d'espèces cultivées est plus restreint (moy : 12, méd : 10, min : 1, max : 50) sur une surface moyenne de 1 ha (min : 0.04 ; max : 2), 4 sont en AB.

Les circuits les plus répandus sont la vente à la ferme, mais aussi les marchés de plein vent et les circuits longs.

Le nombre de circuits courts est de 3 (min : 2, max : 5).

Les exploitants sont issus du milieu agricole (9 installations sont postérieures à 2000), de formation plutôt agricole, tous ont travaillé avant de s'installer. Le montant investi à l'installation est minimum (5 000 €), ils sont peu équipés.

### 3.5 Comparaisons inter types

#### - Répartition des types par région

	1. Producteurs partenaires		2. Fermiers indépendants		3. Entrepreneurs organisés		4. Assembleurs rationnels		5. Pragmatiques diversifiés		6. Saisonniers réactifs		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
Bretagne	2	14,3%	8	50,0%	3	27,3%	4	80,0%	3	23,1%	1	7,7%	21	29,2%
Bourgogne	8	57,1%	3	18,8%	4	36,4%	0	0,0%	5	38,5%	3	23,1%	23	31,9%
Languedoc	4	28,6%	5	31,3%	4	36,4%	1	20,0%	5	38,5%	9	69,2%	28	38,9%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100,0%</b>	<b>16</b>	<b>100,0%</b>	<b>11</b>	<b>100,0%</b>	<b>5</b>	<b>100,0%</b>	<b>13</b>	<b>100,0%</b>	<b>13</b>	<b>100,0%</b>	<b>72</b>	

Figure 22 : Répartition des effectifs par types et par région d'enquête – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

Au sein de l'échantillon, les exploitations s'apparentant principalement au modèle des « Producteurs partenaires » sont plus présentes en Bourgogne, alors que les « Fermiers indépendants » et les « Assembleurs rationnels » ont été davantage enquêtés en Bretagne. Le modèle des « Saisonniers réactifs » est emblématique du Languedoc.

#### - Caractéristiques d'installation :

Ce sont des entreprises de moins de 10 ans d'ancienneté en majorité, très récentes pour les « Producteurs partenaires » et plus anciennes pour les « Entrepreneurs organisés ».

Les installations se sont faites dans un cadre de créations, majoritairement aidées, sauf dans le cas des « Pragmatiques diversifiés » (plutôt des reprises, aidées dans seulement 50% des cas).

#### - Surfaces et Gamme

		1. Producteurs partenaires	2. Fermiers indépendants	3. Entrepreneurs organisés	4. Assembleurs rationnels	5. Pragmatiques diversifiés	6. Saisonniers réactifs	Total
Surface exploit	Moy	<u>5,14</u>	<u>4,40</u>	<u>23,17</u>	<u>24,50</u>	<u>56,25</u>	<u>35,01</u>	<u>23,69</u>
Surface en légumes	Moy	<u>1,79</u>	<u>2,13</u>	<u>4,60</u>	<u>9,80</u>	<u>2,92</u>	<u>0,99</u>	<u>2,91</u>
	Min	0,75	0,50	1,45	6,00	0,05	0,04	0,04
	Max	4,00	5,00	20,00	17,00	13,00	2,00	20
	Méd	1,50	1,95	2,50	8,00	1,00	1,00	1,95
Nb espèces de légumes	Moy	<u>35</u>	<u>32</u>	<u>30</u>	<u>18</u>	<u>23</u>	<u>12</u>	<u>26</u>
	Min	20	4	10	10	6	1	1
	Max	50	60	50	30	<u>40</u>	50	60
	Méd	35,00	30,00	30,00	20,00	20,00	5,00	30

Figure 23 : Surfaces et gamme par type – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

Les surfaces en légumes les plus importantes relèvent des « Assembleurs rationnels », tandis que le nombre d'espèces cultivées est le plus important chez les « Producteurs partenaires » et minimum chez les « Saisonniers réactifs ». Certains « Pragmatiques diversifiés » peuvent être de vrais spécialistes du maraîchage avec un nombre d'espèces cultivées important.

### - Commercialisation

La pratique de l'achat-revente n'est pas majoritaire (sauf pour les « Assembleurs rationnels », dont la gamme n'est pas suffisamment étoffée), mais est bien présente, notamment chez les « Producteurs partenaires » et les « Entrepreneurs organisés ». A partir des discussions avec les producteurs, deux raisons principales sont mises en avant :

- certains produits ne peuvent être produits sur l'exploitation (les fruits par exemple) ;
- une gamme très large est nécessaire pour attirer le client qui de son côté cherche à minimiser le nombre de ses points d'approvisionnement, mais impose un grand nombre de contraintes qui se voient levées par la pratique de l'achat pour la revente

Dans la plupart des cas enquêtés, ces achats se font auprès d'autres producteurs locaux, alors qu'est souvent véhiculée l'idée que l'achat-revente concerne des produits « rebuts » des marchés de gros.

Ces observations viennent confirmer un effet de seuil relevé par l'étude statistique en matière de nombre d'espèces produites : si la demande est réelle pour une gamme très diversifiée, il n'est pas nécessairement efficace pour l'exploitation de tout vouloir produire, d'autant que par goût ou par nécessité (sols, eau,...), les producteurs sont amenés à relativement se spécialiser sur certaines familles de produits.

Le nombre de circuits courts est majoritairement de 2 à 3, avec des « Entrepreneurs organisés » plus diversifiés (4 à 5 CC).

Le marché de plein vent traditionnel demeure le débouché fondamental pour tous sauf pour les « Producteurs partenaires ». Il faut noter ici une différence essentielle avec notre échantillon du 1<sup>er</sup> questionnaire dans lequel le 1<sup>er</sup> débouché est la vente à la ferme. La cause majeure en est la disposition ou non des agriculteurs à participer au dispositif d'enquête approfondie. Toutefois, pour ce 1<sup>er</sup> questionnaire, nous ne pouvons attester qu'il est plus représentatif que le 2<sup>nd</sup>, notamment du fait de la

plus large représentation en proportions du Languedoc-Roussillon, région dans laquelle la vente à la ferme est très développée. Ce biais nécessaire doit bien rester en évidence pour la suite des analyses. Nous n'avons eu accès aux données que de ceux qui ont été disposés à coopérer à l'étude. Nous reviendrons en conclusion sur les enseignements à en tirer.

La vente à la ferme est essentielle pour les « Producteurs partenaires », les « Pragmatiques diversifiés » et les « Saisonniers réactifs ».

L'AMAP ou le panier est parfois une stratégie de diversification pour les « Entrepreneurs organisés » (le 2<sup>ème</sup> débouché pour 5 d'entre eux sur un total de 11). Cette situation s'explique par la rencontre d'une demande croissante de consommateurs avec leur offre. Le choix entre AMAP et paniers n'a pas été questionné quand ce mode de commercialisation n'était pas le plus important.

Cela viendra aussi expliquer en partie pourquoi malgré un nombre de circuits courts plus important, les temps de vente en proportion du temps total sont moins importants pour les « Entrepreneurs organisés ».

Le point de vente collectif est rarement le débouché principal (dans 4 cas en 1<sup>ère</sup> position et en 2<sup>ème</sup> dans 3 autres). Il concerne apparemment plus les « Fermiers indépendants » ou les diversifiés.

Les autres débouchés tels que GMS et restauration collective sont marginaux dans notre échantillon, malgré les tendances actuellement observées sur l'ouverture de ces marchés (développement des partenariats locaux entre producteurs et GMS mis en avant par certaines enseignes, accroissement de la demande dans la restauration collective lié notamment aux incitations de l'Etat).

Pour ceux qui pratiquent les marchés de plein vent, le nombre de marchés hebdomadaire est plutôt de 2, voire un pour les « Entrepreneurs organisés » (qui complètent avec d'autres circuits de distribution notamment des paniers) et 3 ou plus pour les « Fermiers indépendants » (ce qui, étant donné l'absence de recours à de la main d'œuvre permanente laisse supposer certaines difficultés en matière d'organisation du temps de travail entre production et vente).

### **- Temps de vente sur temps total**

Logiquement, les temps de vente les plus optimisés sont observés chez les « Producteurs partenaires » et les « Entrepreneurs organisés », mais trois paramètres fondamentaux sont ignorés dans l'enquête:

- le temps de préparation des paniers qui peut être conséquent et reste souvent peu comptabilisé ;
- l'empiètement du temps de distribution des paniers sur le temps personnel : les distributions ont lieu principalement en soirée, au moment de la vie familiale ;
- le temps de transport vers le lieu de distribution qui doit se cumuler avec le temps de vente (cf. kilomètres parcourus ci-dessous) : certains enquêtés l'intègrent au temps de vente mais la plupart ne le comptabilise pas.

Notons tout de même que le temps de vente, en pourcentage du temps de travail total, s'établit entre 16% (moyenne pour les « Producteurs partenaires ») et 25% (moyenne pour les « Fermiers indépendants ») avec en intermédiaire 21% pour les « Entrepreneurs organisés ».

### **- Kilométrage annuel parcouru pour les circuits courts**

Pour les modèles 3 (« Entrepreneurs organisés ») et 5 (« Pragmatiques diversifiés »), les déplacements sont plus importants en moyenne (respectivement 13 000 et 17 000 km par an), mais à mettre en relation avec des maxima atypiques. Soulignons de surcroît que les « Pragmatiques diversifiés » ne se déplacent pas uniquement pour les légumes mais éventuellement pour leurs autres productions (viticulture notamment). Les « Saisonniers réactifs » ont les déplacements les plus faibles (4 200 km), en concordance avec le caractère plus ponctuel de leur activité. Les « Fermiers indépendants » réalisent en moyenne 6 000 km par an pour les besoins de leur commercialisation.

### **- Genre, capital humain, capital social**

Les hommes chefs d'exploitation sont très largement majoritaires quel que soit le modèle concerné. Les femmes sont plus présentes au niveau du modèle des « Fermiers indépendants » (4/16), peut-être en diversification de la production du conjoint. Notons aussi des installations de femmes seules dans un parcours de reconversion.

Parmi les « Producteurs partenaires », aucun n'est issu du milieu agricole, a contrario des autres modèles pour lesquels la grande majorité est d'origine agricole, à l'exception des « Entrepreneurs organisés » pour lesquels les deux populations sont équilibrées en nombre.

Le niveau de formation initiale est particulièrement élevé (en majorité post bac), sauf dans le cas des « Fermiers indépendants » et des « Saisonniers réactifs » (part égale des sans et post bac). Cette situation laisse présager des marges de progression importantes dans les performances constatées pour les exploitations récentes.

Le travail antérieur dans l'agriculture est très largement minoritaire sauf pour les « Entrepreneurs organisés » et les « Saisonniers réactifs ». Nous sommes donc ici bien souvent en présence de profils de reconversion professionnelle.

Quasiment tous ont travaillé avant de s'installer, les « Producteurs partenaires » en encadrement dans les services, commerce ou industrie et les « Fermiers indépendants » en tant qu'exécutants (de même que les « Entrepreneurs organisés » et les « Saisonniers réactifs »).

Les « Fermiers indépendants » et « Entrepreneurs organisés » sont les moins impliqués à l'extérieur. A contrario, les autres modèles sont très engagés, plus particulièrement dans la vie locale (municipalité, associations...) et les « Producteurs partenaires » sont également fortement présents dans les organisations syndicales.

#### **- Main d'œuvre**

Le conjoint est très largement présent (10 cas sur 16) chez les « Fermiers indépendants » mais son temps de travail n'est pas systématiquement équivalent à un temps plein (ni bien évalué). Les « Pragmatiques diversifiés » emploient plus fréquemment des salariés pour leur diversification (8/13).

Dans le cas des « Producteurs partenaires » et les « Saisonniers réactifs », l'exercice est réalisé majoritairement seul mais avec dans plus du tiers des cas la présence du conjoint et de salariés en appoint.

Dans le cas de main d'œuvre extérieure, il s'agit d'une main d'œuvre locale, qui, tant que faire se peut, revient d'une année sur l'autre. Des avantages en nature sont accordés (dons de marchandises) par les « Entrepreneurs organisés » et les « Pragmatiques diversifiés ». Une convention collective est appliquée pour les titulaires d'un CDI.

Dans le cas du recours au travail saisonnier, le dispositif TESA<sup>7</sup> est appliqué avec les allègements de charges sociales afférents.

Concernant le temps de travail, il est assuré à 80% par les exploitants dans les modèles des « Producteurs partenaires », « Fermiers indépendants » et « Saisonniers réactifs », avec un recours à de la main d'œuvre non rémunérée pour 14 à 18% et du travail salarié pour 8 à 13% du temps de travail total. Bien souvent, ce travail est effectué par des stagiaires ou des apprentis : il s'agit donc là tout autant d'actions de formation.

Dans les modèles « Entrepreneurs organisés » et « Assembleurs rationnels », il y a un quasi équilibre entre le temps de travail des exploitants et celui des salariés avec un moindre recours en proportion à du travail non rémunéré. Ce temps de travail qui ne figure pas dans les charges sera pris en compte dans les ETP pour les ratios économiques (CA, VAj, EBE par ETP) pour l'appréciation de la performance de l'exploitation, avec malgré tout des incertitudes notamment quant à la productivité de cette main d'œuvre qui est là bien souvent en formation, rappelons-le.

---

<sup>7</sup> Titre Emploi Simplifié Agricole

En matière de temps de travail des exploitants, nous constatons une extrême variabilité et ce, quel que soit le modèle observé qui va du simple au double voire plus pour des surfaces travaillées comparables. En cela, nous rejoignons les observations formulées par d'autres travaux et notamment dans l'étude « Diversité des logiques de travail dans les exploitations maraîchères en circuits courts » présentée lors des 4<sup>èmes</sup> journées de recherches en sciences sociales (Bon et Al., 9 et 10 décembre 2010 – Rennes - Agrocampus-Ouest) qui propose une analyse permettant d'expliquer l'extrême variabilité des performances technico-économiques et des temps de travail en identifiant plusieurs logiques de travail différentes.

### **- Equipements et transformation**

La grande majorité des « Producteurs partenaires » (7) ne disposent pas de bâtiments de stockage, alors qu'ils sont indispensables pour la gestion des légumes d'hiver notamment (indépendamment de la protection du matériel). Ceci peut s'expliquer par le caractère très récent de ces exploitations et le manque de temps pour investir (bien souvent les bâtiments sont en partie autoconstruits pour en minimiser le coût). Parfois aussi, les installations se sont faites de façon contrainte sur des sites ne permettant pas la construction. Un certain nombre n'ont même pas l'électricité sur leur terrain.

L'équipement en tunnels froids est quasi systématique, mais avec des taux de couverture très variables, les plus importants s'observant dans le modèle des « Paniers partenaires ». Seuls les saisonniers sont minoritairement équipés de tunnels. Pour du maraîchage diversifié, le taux de couverture (rapport surface sous tunnels / surface totale en maraîchage) optimal évoqué par qui ? se situe entre 10 et 20%. On note pour les « Producteurs partenaires » un taux de couverture de 10 à 14%, pour les « Fermiers indépendants », un taux plus proche de 5% et enfin un taux de 9% pour les « Entrepreneurs organisés ».

La transformation des légumes est quasi absente sauf dans le cas des « Entrepreneurs organisés » et des « Pragmatiques diversifiés » qui diversifient le plus.

### **- Cultures**

La production est réalisée en très grande majorité sous signe de qualité (AB) sauf pour dans le cas des « Pragmatiques diversifiés » et des « Saisonniers réactifs ». Les autres signes de qualité sont des marques ombrelles (Sud de France en Languedoc) ou la marque Nature et Progrès. Rares sont ceux qui n'ont aucun signe de qualité, à l'exception des « Pragmatiques diversifiés » (7/13 n'ont pas de signe de qualité) et des « Saisonniers Réactifs » (6/ 13). La culture de variétés rares ou anciennes est majoritaire quel que soit le modèle examiné (56/72), mais plus fortement dans les modèles 1, 2 et 3.

Paradoxalement les plantations sont peu organisées à l'aide d'outils de gestion, formels ou non (exemple d'un simple cahier pour noter ce qui a été fait et capitaliser l'expérience d'une année sur l'autre), au niveau des « Producteurs partenaires » et des « Fermiers indépendants » ; elles sont au contraire davantage rationalisées dans le cas des « Entrepreneurs organisés ».

Les pertes sur production sont fréquentes dans tous les modèles mais peu savent les quantifier ou les valoriser. La cause en est le plus souvent des pics de production et, pour les exploitations plus récentes, des problèmes d'ordre technique.

L'accompagnement technique et les formations complémentaires ne sont quasiment pas utilisés par les « Fermiers indépendants », identifiés notamment à travers leur volonté d'autonomie. Bien souvent est évoquée une pénurie de conseil technique adapté en maraîchage diversifié, contrairement au cas des grandes cultures. A contrario, les « Entrepreneurs organisés » et les « Pragmatiques diversifiés » y ont plus recours et se forment davantage.

Les « Producteurs partenaires », récemment installés, sont une grande majorité à continuer à se former (10/14), notamment à travers le système de parrainage organisé par le réseau des AMAP.

## SECTION 4 – PERFORMANCES ECONOMIQUES

### 4.1 Considérations générales et méthodologiques

Notons, en préambule, que les données comptables sont particulièrement délicates à obtenir pour plusieurs motifs :

- plus de la moitié des exploitants sont au forfait et ne sont pas soumis à l'obligation comptable ;
- l'adhésion à une enquête longue et détaillée n'est pas immédiate, la fourniture de données chiffrées dans un contexte de concurrence croissante peut apparaître risquée, tout particulièrement pour les données financières (Bilan) ;
- la situation financière parfois délicate de ces entreprises complexifie encore l'accès aux données, les producteurs sont plus à l'aise pour évoquer les questions techniques ou commerciales.

Il faut relever ici un déficit de formation et de compréhension des documents comptables, qui sont le plus souvent, dans l'esprit des producteurs, établis pour respecter des obligations légales dénuées de sens pour eux ou pensés uniquement à destination du banquier ou de l'Etat chaque année.

L'obligation de tenir une comptabilité pendant les 10 premières années d'exercice pour les installations aidées est d'ailleurs largement contestée, du fait de son coût (de 1 000 à 1 500 € par an) mis en relation avec une DJA moyenne de 15 000 €. Pourtant, comme pour le suivi des cultures, il y aurait lieu de questionner la relation entre les outils de gestion mobilisés (compte de résultat, suivi et prévisions de trésorerie dans les formalisations les plus simples) et la performance de l'exploitation.

Par ailleurs, s'agissant d'activités caractérisées par une manipulation importante d'espèces, l'exhaustivité du chiffre d'affaires constaté (ainsi que de certaines charges sans doute) ne peut être garantie, notamment dans le cas d'exploitations anciennes qui ont pour objectif de se maintenir dans les limites du forfait agricole.

Pour les exploitations récentes, la problématique est tout autre : il s'agit alors de dégager suffisamment de chiffre d'affaires pour faire face aux différents engagements (emprunts, fournisseurs et éventuellement salariés).

Les performances constatées sont très variables (écarts-types importants) et cette variabilité devra être expliquée par d'autres facteurs en comparant les situations au sein de chaque modèle, notamment en prenant en compte la date d'installation (notamment au niveau des « producteurs partenaires »).

Les données présentées sont examinées sous 3 angles : i) en brut, ii) ramenées à l'hectare et comparées aux équivalents temps plein et iii) en combinant une analyse des coûts avec la présentation des soldes intermédiaires de gestion.

Tous les modèles combinent plusieurs productions ou plusieurs modes de mise en marché. Seule l'activité légumes est analysée par élimination des charges et produits spécifiques aux productions autres que maraîchères. Pour ce qui est des charges communes, le poste le plus important est le travail (en temps s'il s'agit des exploitants et en valeur pour les salariés) : nous avons retraité ces charges pour ne retenir que celles spécifiques aux légumes y compris pour les « Pragmatiques diversifiés ». Pour les autres charges communes, dans le cas des exploitations produisant plus de 75% de leur CA en légumes, l'activité légumes-CC les supporte entièrement, ce qui signifie que les données présentées ici peuvent être plus « chargées » donc prudentes que la normale. Pour le modèle des « Pragmatiques diversifiés » qui réalise moins de 75% de son CA en légumes, seules les charges spécifiques à cette activité sont présentées ainsi que les charges communes affectées de façon directe.

Le modèle des « Assembleurs rationnels » est le seul qui combine circuits courts et circuits longs. Il est présenté globalement sans distinction de circuits car l'affectation des charges communes en fonction de chaque circuit s'est révélée trop sujette à arbitrages. Ce point pourrait être approfondi dans une prochaine étude.

## 4.2 La productivité : Chiffres d'affaires et main d'œuvre

### Les chiffres d'affaires

Nous présentons ci-dessous les premiers indicateurs concernant la productivité. Le CA est en effet issu de 2 variables : les quantités vendues et leur prix de vente. Il rend compte ainsi de la capacité à produire et à vendre, ainsi que de celle à fixer des prix de vente « rémunérateurs ».

En K€		1. Producteurs partenaires	2. Fermiers indépendants	3. Entrepreneurs organisés	4. Assembleurs rationnels	5. Pragmatiques diversifiés	6. Saisonniers réactifs	TOTAL
<b>CA</b>	<b>Moy</b>	<b><u>39</u></b>	<b><u>47</u></b>	<b><u>122</u></b>	<b><u>153</u></b>	<b><u>55</u></b>	<b><u>32</u></b>	<b><u>63</u></b>
<b>Chiffre d'affaires Légumes</b>	<b>Moy</b>	<b><u>39</u></b>	<b><u>46</u></b>	<b><u>111</u></b>	<b><u>136</u></b>	<b><u>31</u></b>	<b><u>11</u></b>	<b><u>54</u></b>
	Ecart-t	27	23	120	111	28	11	68
	Min	3	10	34	47	4	2	2
	Max	82	90	450	326	94	37	450
	Méd	44	50	74	90	23	7	45
<b>CA net de revente</b>	<b>Moy</b>	<b><u>34</u></b>	<b><u>43</u></b>	<b><u>109</u></b>	<b><u>126</u></b>	<b><u>31</u></b>	<b><u>10</u></b>	<b><u>4</u></b>
	Ecart-t	26	23	121	97	28	9	8
	Min	3	10	34	42	4	2	0
	Max	82	90	450	291	94	27	42
	Méd	28	43	73	90	27	7	0
<b>CA net / ha ou rendement apparent de la structure productive (*)</b>	<b>Moy</b>	<b><u>20,13</u></b>	<b><u>24,45</u></b>	<b><u>28,87</u></b>	<b><u>14,45</u></b>	<b><u>18,96</u></b>	<b><u>8,86</u></b>	<b><u>20,32</u></b>
	Ecart-t	13,43	10,96	8,70	12,70	7,97	6,61	11,86
	Min	2,14	10,00	17,00	4,49	5,24	2,50	2,14
	Max	50,13	52,94	48,28	36,35	28,00	20,25	52,94
	Méd	20,21	21,77	27,19	11,25	19,30	6,00	20,13
<b>CA net / ETP ou Productivité apparente de la main d'œuvre</b>	<b>Moy</b>	<b><u>21,12</u></b>	<b><u>24,17</u></b>	<b><u>31,97</u></b>	<b><u>28,85</u></b>	<b><u>11,40</u></b>	<b><u>13,70</u></b>	<b><u>21,78</u></b>
	Ecart-t	15,26	9,97	9,36	7,49	4,89	15,71	13,10
	Min	3,00	6,67	17,00	16,27	3,33	2,50	2,50
	Max	50,00	40,00	50,00	36,00	18,67	54,00	54,00
	Méd	17,65	22,25	31,62	30,56	12,00	9,72	20,00

Figure 24 : Les chiffres d'affaires en brut, par ha et par ETP – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

Pour le modèle des « Assembleurs rationnels », la valorisation s'observe à travers le ratio CA/ETP, plus élevé que le CA à l'hectare ; on notera que c'est l'inverse pour les « Pragmatiques diversifiés » qui consomment plus de main d'œuvre : le CA/ha est plus élevé que le CA/ETP, mais ici il faudra certainement remettre en question par la suite le décompte de la main d'œuvre dans la structure (principes d'affectation du temps de travail aux CC à affiner).

(\*) Il aurait aussi été intéressant de calculer le rendement apparent du capital productif en mettant en relation le CA avec le total des investissements, mais le manque de données financières rend délicate cette analyse. Nous la réaliserons sur quelques illustrations individuelles.

Les prix de vente ont été interrogés et sont apparus relativement variables d'un producteur à l'autre, ce qui a une incidence sur le chiffre d'affaires. Cette variabilité est pour l'essentiel expliquée par deux facteurs : les différences régionales (la tomate est plus chère en Bretagne qu'en Languedoc par exemple) et par le signe de qualité AB : les produits biologiques sont souvent plus chers. La grande variabilité constatée au niveau des chiffres d'affaires est donc en partie liée à un effet prix.

Un élément manque dans l'analyse : la composition de la gamme. En effet, il existe des productions banalisées et vendues à bas prix (ex. pommes de terre) et des productions à plus forte valeur ajoutée (ex. : mescluns, fraises). La capacité à générer du chiffre d'affaires va donc dépendre aussi de celle à constituer une gamme équilibrée entre productions à forte et à faible valeur ajoutée.

Les modalités de fixation des prix reposent sur plusieurs logiques : la comparaison avec les prix pratiqués par les autres intervenants sur le marché au sens large, la référence à des mercuriales publiées localement (notamment en AB), le positionnement par rapport aux prix pratiqués par les grandes et moyennes surfaces. D'autres résultats importants ont émergé des enquêtes : un certain nombre de producteurs a la volonté de pratiquer des prix abordables pour tous, d'autres ont le souhait d'avoir des prix relativement constants tout au long de l'année (gommant ainsi l'effet saisonnalité) voire sur plusieurs années. Peu de producteurs sont disposés à fixer des prix rémunérant la qualité spécifique de leurs produits.

Etant donné, l'importance du facteur prix dans le chiffre d'affaires, les modalités de formation des prix de vente et le niveau relatif de ces prix devront être étudiés de façon plus approfondie. Des moyennes par région, en distinguant sous signe AB et non AB, et pour 8 espèces phare sont données en annexe 7.

## Productivité liée au travail

Nous avons pu constater que la productivité apparente de la main d'œuvre était extrêmement variable d'une exploitation à l'autre. L'une des causes en est la variabilité de la productivité du travail elle-même que nous déterminons en isolant les temps consacrés à la production, convertis en ETP, puis ramenés à l'hectare, ce qui donne les résultats suivants :

		1. Producteurs partenaires	2. Fermiers indépendants	3. Entrepreneurs organisés	4. Assembleurs rationnels	5. Pragmatiques diversifiés	6. Saisonniers réactifs	Total
Ha/Etp à la production	Moyenne	<b>1,38</b>	<b>1,67</b>	<b>1,57</b>	<b>4,87</b>	<b>0,89</b>	<b>1,74</b>	<b>1,73</b>
	Ecart- type	0,69	1,22	0,74	5,03	1,04	1,59	1,89
	Min	0,51	0,40	0,60	1,17	0,08	0,01	0,01
	Max	2,25	5,26	3,19	13,60	3,66	5,26	13,60
	Médiane	1,24	1,24	1,47	2,53	0,57	1,31	1,21

Figure 25 : Hectares / ETP à la production – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

Nous observons ainsi des populations très contrastées qui, à nombre d'ETP comparables, ont des chiffres d'affaires très variables. Plus que la moyenne qui peut être biaisée par des extrêmes atypiques, il y a lieu d'examiner la médiane, valeur délimitant 50% des effectifs.

### Les coûts de production et des coûts de commercialisation

L'examen des charges de ces exploitations montre que les coûts de production sont pour l'essentiel composés des achats de semences et plants, de produits phytosanitaires et de petites fournitures que nous avons regroupés sous la dénomination de « charges opérationnelles » et analysés ci-dessous.

En K€		1. Producteurs partenaires	2. Fermiers indépendants	3. Entrepreneurs organisés	4. Assembleurs rationnels	5. Pragmatiques diversifiés	6. Saisonniers réactifs	Total
<b>Charges opé.</b>	<b>Moy</b>	<b><u>6,83</u></b>	<b><u>9,49</u></b>	<b><u>13,80</u></b>	<b><u>17,81</u></b>	<b><u>6,40</u></b>	<b><u>2,34</u></b>	<b><u>9,14</u></b>
	Ecart-t	4,20	11,31	16,20	8,71	7,52	2,11	10,48
	Min	0,87	1,42	1,60	9,60	0,75	0,50	0,50
	Max	13,10	47,50	58,00	29,02	23,86	5,68	58,00
	Méd	5,95	7,80	9,03	16,31	3,43	1,33	6,40
<b>Charges opé. / ha</b>	<b>Moy</b>	<b><u>3,98</u></b>	<b><u>4,20</u></b>	<b><u>3,43</u></b>	<b><u>2,23</u></b>	<b><u>3,92</u></b>	<b><u>1,72</u></b>	<b><u>3,59</u></b>
	Ecart-t	2,80	2,19	1,40	1,48	4,19	1,05	2,52
	Min	0,58	0,87	0,80	0,73	0,22	0,25	0,22
	Max	9,58	9,50	5,27	3,63	13,00	2,84	13,00
	Méd	3,07	4,20	3,55	2,28	2,78	1,57	3,27

Figure 26 : Les charges opérationnelles – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

Rappelons que les commentaires ici doivent être considérés avec précaution, notamment du fait de faibles populations sur certains modèles (exemple des « Assembleurs rationnels », effectif = 5).

Le poids des charges opérationnelles en valeur brute ne nous renseigne pas car il dépend fortement de la dimension de la structure. Il est ici mentionné à titre indicatif, et aussi pour être mis en relation avec le total des charges.

Pour évaluer la performance, il faut ramener ces montants à l'hectare.

Les modèles « Assembleurs rationnels » et « Saisonniers réactifs », qui ont une gamme moins importante, ont des charges opérationnelles à l'hectare moins élevées que les autres modèles. Le modèle « Producteurs partenaires », plus récent, rencontre encore des difficultés techniques, est en phase de test de sa gamme et a donc des charges opérationnelles importantes.

Notons également un paramètre difficile à mesurer : la fabrication par soi-même de certaines semences et/ou des plants, qui représente potentiellement une économie substantielle mais ne se réalise pas toujours en plein accord avec la réglementation. Cette remarque amène surtout à souligner le poids important de ce poste dans les exploitations alors que dans certains cas, une sélection réalisée par les agriculteurs eux-mêmes (en collaboration avec des organismes dédiés) permettrait, outre des économies, un résultat davantage adapté aux conditions locales et au projet de l'exploitant.

Toutefois, ce choix se traduit aussi par un risque technique et des temps passés plus élevés, ainsi que parfois par la nécessité d'investissements lourds correspondants (serre, couche de semis chauffante).

En K€		1. Producteurs partenaires	2. Fermiers indépendants	3. Entrepreneurs organisés	4. Assembleurs rationnels	5. Pragmatiques diversifiés	6. Saisonniers réactifs	Total
% Charges opérationnelles / CA net	Moyenne	<b><u>29,33</u></b>	<b><u>19,87</u></b>	<b><u>13,00</u></b>	<b><u>21,25</u></b>	<b><u>18,25</u></b>	<b><u>38,00</u></b>	<b><u>22,24</u></b>
	Ecart-type	20,27	13,74	7,09	18,03	14,15	26,16	17,18
	Min	7	6	2	10	4	6	2
	Max	83	53	27	48	46	74	83
	Médiane	24,00	14,00	12,50	13,50	14,50	31,00	17,50

Figure 27 : les charges opérationnelles en relation avec le CA – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

C'est à l'aide de ce ratio que le manque de maîtrise technique peut être identifié dans un deuxième temps (après le CA/ha) : il illustre la valorisation et l'absorption des charges opérationnelles (semences et plants et produits phytosanitaires) dans le CA.

Donc ramenées au CA, ces charges montrent une moins bonne technicité pour les « Producteurs partenaires », modèle rappelons-le plus récent et donc moins performant techniquement, ce qui se retrouve aussi chez les « Saisonniers réactifs ».

Leurs prix de vente moyens étant moins importants, les « Assembleurs rationnels » sont eux-aussi pénalisés.

A ces charges opérationnelles vient s'ajouter le coût de la main d'œuvre (salariée ou non) affectée à la production. S'agissant d'activités où la commercialisation est importante, il y a lieu aussi d'analyser les temps consacrés à la vente. Analyisée précédemment à l'hectare pour la productivité, nous la présentons ici répartie entre 2 pôles : production et commercialisation.

		1. Producteurs partenaires	2. Fermiers indépendants	3. Entrepreneurs organisés	4. Assembleurs rationnels	5. Pragmatiques diversifiés	6. Saisonniers réactifs	Total
Total ETP	<b>Moy</b>	<b><u>1,72</u></b>	<b><u>1,91</u></b>	<b><u>3,21</u></b>	<b><u>4,22</u></b>	<b><u>3,16</u></b>	<b><u>1,38</u></b>	<b><u>2,36</u></b>
	Ecart-t	0,85	0,69	2,09	2,80	2,54	1,15	1,84
	Min	1,00	1,00	1,80	2,50	1,20	0,50	0,50
	Max	3,80	3,25	9,00	9,00	10,00	3,50	10,00
	Méd	1,50	1,75	2,50	2,60	2,75	0,73	2,00
% Temps vente / Temps total	<b>Moy</b>	<b><u>15,77</u></b>	<b><u>25,31</u></b>	<b><u>21,60</u></b>	<b><u>24,60</u></b>	<b><u>24,40</u></b>	<b><u>23,80</u></b>	<b><u>22,36</u></b>
	Ecart-t	8,39	11,93	11,23	16,82	12,49	9,82	11,49
	Min	3	2	5	9	8	10	2
	Max	34	50	48	50	40	40	50
	Méd	13,00	25,00	18,50	24,00	29,50	27,00	21,00
ETP à la commercialisation	<b>Moy</b>	<b><u>0,30</u></b>	<b><u>0,47</u></b>	<b><u>0,53</u></b>	<b><u>0,97</u></b>	<b><u>0,53</u></b>	<b><u>0,32</u></b>	<b><u>0,47</u></b>
	Ecart-t	0,22	0,24	0,14	0,77	0,29	0,38	0,36
	Min	0,03	0,03	0,36	0,23	0,10	0,05	0,03
	Max	0,76	0,98	0,86	2,16	1,11	1,05	2,16
	Méd	0,26	0,49	0,51	0,75	0,53	0,16	0,45
ETP à la production	<b>Moy</b>	<b><u>1,48</u></b>	<b><u>1,44</u></b>	<b><u>2,53</u></b>	<b><u>3,25</u></b>	<b><u>1,73</u></b>	<b><u>0,82</u></b>	<b><u>1,71</u></b>
	Ecart-t	0,69	0,56	2,17	2,27	0,71	0,67	1,32
	Min	0,69	0,57	0,94	1,25	0,83	0,35	0,35
	Max	3,04	2,49	8,55	6,84	2,73	2,45	8,55
	Méd	1,35	1,40	1,88	2,37	1,66	0,56	1,48

Figure 28 : Répartition des effectifs et ETP entre production et commercialisation – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

Les coûts de commercialisation sont pour l'essentiel composés :

- du coût du travail, fondé sur le temps passé à la commercialisation et évalué à travers le revenu prélevé par l'exploitant et les salaires,
- du coût de transport, abordé à travers les kilomètres parcourus pour la vente et analysés par modèle (ainsi que dans les performances environnementales) et qui pourrait intégrer l'amortissement des véhicules (qui n'a pu être traité dans cette étude).

**Autres achats - charges externes et valeur ajoutée**

En K€		1. Producteurs partenaires	2. Fermiers indépendants	3. Entrepreneurs organisés	4. Assembleurs rationnels	5. Pragmatiques diversifiés	6. Saisonniers réactifs	Total
Autres achats et charges externes	Moy	<b>10,22</b>	<b>8,29</b>	<b>29,27</b>	<b>29,43</b>	<b>13,16</b>	<b>2,46</b>	<b>15,34</b>
	Ecart-t	6,97	6,65	47,72	8,89	8,67	2,63	<b>23,90</b>
	Min	2,61	1,10	5,86	19,66	5,36	0,60	<b>0,60</b>
	Max	21,20	22,66	163,5	40,79	28,70	4,31	<b>163,50</b>
	Méd	8,95	5,51	15,73	28,64	11,48	2,46	<b>9,50</b>

Figure 29 : Les autres achats et charges externes – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

Ces charges comprennent des consommations de structure (frais de télécommunication, honoraires, entretien général), leur analyse à l'hectare est donc contestable. Toutefois, nous avons calculé une valeur ajoutée à l'hectare car cet indicateur est fréquemment utilisé. Les cas les plus performants à ce niveau (VAj /ha) sont identifiés au sein des modèles « Entrepreneurs organisés » et « Fermiers indépendants ». Il faut ici noter que la plupart des achats réalisés, que ce soit en termes d'investissements ou de consommables, se fait auprès de fournisseurs locaux ou régionaux : **la proximité en circuits courts constatée en aval est aussi une proximité en amont**. Les achats qui se font au niveau national concernent les semences, générant un problème évoqué plus haut, à savoir celui d'une faible adaptation, en général, aux conditions spécifiques (surtout en cas d'agriculture biologique) alors que la dépense est élevée.

En K€		<u>1. Producteurs partenaires</u>	<u>2. Fermiers indépendants</u>	<u>3. Entrepreneurs organisés</u>	<u>4. Assembleurs rationnels</u>	<u>5. Pragmatiques diversifiés</u>	<u>6. Saisonniers réactifs</u>	Total
Valeur Ajoutée	<b>Moy</b>	<b>20,96</b>	<b>27,67</b>	<b>66,21</b>	<b>91,67</b>	<b>5,52</b>	<b>8,66</b>	<b>35,96</b>
	Ecart-t	20,99	15,57	58,40	92,07	11,39	14,85	<b>47,00</b>
	Méd	16,50	23,35	50,60	54,14	3,01	3,29	<b>23,35</b>
Valeur ajoutée / ha	<b>Moy</b>	<b>10,69</b>	<b>16,71</b>	<b>19,52</b>	<b>10,37</b>	<b>4,53</b>	<b>6,77</b>	<b>13,28</b>
	Ecart-t	6,49	10,30	7,92	11,56	8,99	10,38	<b>10,02</b>
	Min	-0,24	3,55	8,51	0,67	-9,70	-1,14	<b>-9,70</b>
	Max	18,21	42,89	32,64	29,07	15,11	21,67	<b>42,89</b>
	Médi	13,16	15,31	18,66	6,77	5,45	3,29	<b>13,26</b>
% Valeur Ajoutée / CA	<b>Moy</b>	<b>48,44</b>	<b>62,67</b>	<b>64,50</b>	<b>56,20</b>	<b>31,40</b>	<b>52,50</b>	<b>55,74</b>
	Ecart-t	17,72	20,15	12,95	33,10	20,77	41,72	<b>22,36</b>
	Min	22	25	50	9	0	23	<b>0</b>
	Max	75	84	85	98	50	82	<b>98</b>
	Méd	44,00	75,00	65,00	60,00	35,00	52,50	<b>56,00</b>

Figure 30 : la valeur ajoutée – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

A compter de ce stade, les données prises en compte intègrent la marge liée à l'achat pour revente puisque les charges concernées y sont intégrées (emballages, km parcourus, frais de commercialisation divers). Cette marge est très variable selon les producteurs, le coefficient multiplicateur appliqué allant de 1 à 2.

**La valeur ajoutée** rend compte du solde restant pour le paiement du personnel, des impôts, des frais financiers et des investissements restant à réaliser. D'un point de vue général, les résultats sont toujours extrêmement variables au sein des différents modèles.

La meilleure valeur ajoutée à l'ha est obtenue par les « Entrepreneurs organisés » qui ont aussi la plus grande performance en relation avec le CA. Moins spécialisés et moins techniques, les producteurs associés au modèle des « Pragmatiques diversifiés » sont désavantagés, mais à ce stade, l'affectation des charges à chaque production, en principe directe, peut être sujette à caution.

D'autres indicateurs relatifs à la répartition de la valeur ajoutée entre les charges de personnel, les charges fiscales, le financier et l'entreprise sont disponibles et utilisés pour d'autres travaux. Mais dans ce cas, il faut retraiter les comptes pour rendre comparables les organisations qui emploient du personnel extérieur et celles qui ne le font pas. Il faut alors valoriser le prix de la main d'œuvre non salariée. Un barème communément appliqué est de compter 1,5 fois le SMIC pour les travailleurs non salariés. Il faut ensuite arbitrer si ce retraitement se fait sur une base horaire ou un forfait mensuel. Quoiqu'il en soit, ce taux de rémunération ne correspond en rien aux résultats qui ressortent ici d'enquêtes. Nous avons donc jugé préférable d'établir des comparaisons après rémunération des salaires, ne restant à payer que les non salariés, au niveau de l'excédent brut d'exploitation

### Excédent brut d'exploitation et revenus estimés

En K€		<u>1. Producteurs partenaires</u>	<u>2. Fermiers indépendants</u>	<u>3. Entrepreneurs organisés</u>	<u>4. Assembleurs rationnels</u>	<u>5. Pragmatiques diversifiés</u>	<u>6. Saisonniers réactifs</u>	<u>Total</u>
EBE	<b>Moy</b>	<b><u>13,41</u></b>	<b><u>19,84</u></b>	<b><u>39,36</u></b>	<b><u>39,45</u></b>	<b><u>5,72</u></b>	<b><u>6,10</u></b>	<b><u>21,79</u></b>
	Ecart-type	17,27	12,01	23,26	24,10	8,12	6,80	<b>20,36</b>
	Min	-4,89	2,00	15,00	11,26	-2,21	-2,50	<b>-4,89</b>
	Max	48,67	44,13	94,50	74,08	17,06	15,00	<b>94,50</b>
	Méd	6,85	18,00	32,50	42,00	4,01	6,00	<b>16,09</b>
EBE / ha	<b>Moy</b>	<b><u>6,71</u></b>	<b><u>13,58</u></b>	<b><u>14,92</u></b>	<b><u>4,77</u></b>	<b><u>5,51</u></b>	<b><u>3,48</u></b>	<b><u>9,89</u></b>
	Ecart-type	5,20	9,44	9,31	3,34	5,43	3,78	<b>8,43</b>
	Min	-1,61	1,50	5,98	1,48	0	-1,21	<b>-1,61</b>
	Max	12,89	35,94	35,18	9,86	12,85	7,00	<b>35,94</b>
	Méd	6,80	12,00	11,04	4,50	4,51	4,00	<b>7,50</b>
% EBE / CA	<b>Moy</b>	<b><u>41,00</u></b>	<b><u>50,60</u></b>	<b><u>44,90</u></b>	<b><u>33,60</u></b>	<b><u>25,25</u></b>	<b><u>50,00</u></b>	<b><u>43,24</u></b>
	Ecart-type	29,03	23,40	19,89	10,83	25,10	42,43	<b>23,77</b>
	Min	0	8	15	24	0	20	<b>0</b>
	Max	98	85	73	52	54	80	<b>98</b>
	Méd	45,00	60,00	43,50	31,00	23,50	50,00	<b>45,00</b>

Figure 31 : L'excédent brut d'exploitation – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

**L'EBE** est le solde restant après paiement des impôts et des salaires et charges sociales, pour assurer un revenu à l'exploitant, payer les charges financières et investir, après avoir aussi intégré les aides reçues. Pour les légumes, même si dans certaines régions (Ex. Bretagne) des DPU peuvent être perçus, le montant des aides reçues est marginal et concerne principalement les producteurs sous signe AB avec une aide moyenne de 4 000 € par an au total sous forme de crédit d'impôt.

Ramené à l'ha, l'EBE montre une meilleure situation des « Entrepreneurs organisés ». Si l'on met l'EBE en relation avec le CA (ce qui définit le « Taux de profitabilité brute »), les résultats sont plus lissés, chaque modèle parvenant donc à optimiser sa logique.

N'ayant que peu de données concernant les dotations aux amortissements annuelles et les charges financières, nous nous en tenons à ce solde pour l'analyse des résultats, mis en relation avec les effectifs non salariés et les heures travaillées par les producteurs.

Notons ici que nous approchons progressivement le revenu dégagé par le(s) exploitant(s). Les indicateurs qui suivent rendent finalement compte d'une performance économique selon une logique de propriétaire-exploitant : la performance serait le meilleur revenu apporté au propriétaire-exploitant, ce qui ne tient pas compte de la masse financière totale venant rémunérer le travail total fourni, approche plus globale. La disparité des taux de charges sociales pratiqués n'a pas permis cette analyse globale pourtant importante.

En K€		<b><u>1. Producteurs partenaires</u></b>	<b><u>2. Fermiers indépendants</u></b>	<b><u>3. Entrepreneurs organisés</u></b>	<b><u>4. Assembleurs rationnels</u></b>	<b><u>5. Pragmatiques diversifiés</u></b>	<b><u>6. Saisonniers réactifs</u></b>	<b>Total</b>
EBE par ETP non salarié	<b>Moy</b>	<b>11,00</b>	<b>15,64</b>	<b>28,48</b>	<b>23,63</b>	<b>6,27</b>	<b>11,33</b>	<b>17,30</b>
	Ecart-type	7,88	11,76	23,94	9,70	7,45	8,08	15,43
	Min	0	1,50	9,21	11,26	0	4,00	0
	Max	24,33	44,13	94,50	37,04	17,06	20,00	94,50
	Méd	10,00	13,97	25,00	23,09	4,01	10,00	15,14
EBE horaire exploitants	<b>Moy</b>	<b>3,60</b>	<b>6,38</b>	<b>11,38</b>	<b>8,00</b>	<b>3,00</b>	<b>4,67</b>	<b>6,79</b>
	Ecart-type	3,36	4,44	6,35	3,61	4,08	2,52	5,14
	Min	0	0	6	4	0	2	0
	Max	8	15	26	13	9	7	26
	Méd	3,00	6,00	10,00	9,00	1,50	5,00	6,50

Figure 32 : L'EBE par ETP non salarié – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

Si l'on rapporte l'EBE aux ETP non salariés en intégrant la main d'œuvre non rémunérée (officiellement mais qui bénéficie souvent a minima d'avantages en nature), on constate que les « Entrepreneurs organisés » et les « Assembleurs rationnels » qui n'ont que peu recours à ce type de travail, sont moins pénalisés. De même, leur organisation du travail étant meilleure, l'EBE horaire est également plus élevé que dans les autres modèles.

Dans chaque modèle, les exploitations les moins performantes au regard de cet indicateur sont représentées par les installations les plus récentes. En effet, la commercialisation en circuits courts demande un temps important pour maîtriser la gamme dans le cas du maraîchage diversifié et aussi pour structurer un réseau de commercialisation, tout particulièrement dans un contexte certes porteur mais de concurrence croissante.

Il existe toutefois aussi quelques « Saisonniers réactifs » ou « Fermiers indépendants » anciens dont les exploitations apparaissent peu performantes au regard de l'EBE/ETP non salarié et atypiques. Ceci s'explique notamment par le fait que, d'après nos enquêtes, l'objectif de ces producteurs n'est pas en priorité de dégager un revenu mais d'avoir un complément avec une autre activité saisonnière ou de ne pas être au chômage après un licenciement. Leur maîtrise technique est faible et les conditions d'exploitations précaires (reprise d'une petite ferme familiale ancienne et inadaptée) mais ils remplissent ainsi les objectifs qu'ils se sont eux-mêmes fixés.

Pour passer de l'EBE au revenu estimé, il faut retrancher les amortissements et les remboursements d'emprunts, et ajouter le cas échéant les recettes ne figurant pas en comptabilité.

Il s'agit de la somme des prélèvements de trésorerie que les producteurs s'autorisent sur une année. L'estimation des revenus par les producteurs eux-mêmes est donc potentiellement riche d'enseignements sur la performance réelle de leur exploitation et les résultats ne montrent pas d'écart majeur avec les EBE déterminés ci-dessus :

En K€		1. Producteurs partenaires	2. Fermiers indépendants	3. Entrepreneurs organisés	4. Assembleurs rationnels	5. Pragmatiques diversifiés	6. «Saisonniers réactifs»	<b>Total</b>
Revenu estimé	Moyenne	<b>7,48</b>	<b>12,94</b>	<b>23,10</b>	<b>20,60</b>	<b>6,45</b>	<b>8,63</b>	<b>12,10</b>
	Min	0,00	3,00	8,00	6,00	-4,00	0,00	-4,00
	Max	30,00	30,00	50,00	30,00	24,00	29,00	50,00
	Médiane	0,00	11,50	22,50	22,00	3,00	5,25	12,00
	Effectif	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>5</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>65</b>

Figure 33 : Revenus annuels estimés – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

## Analyse du bilan

Parmi notre échantillon de 72 individus, seule une minorité (25) a pu nous communiquer un bilan. Il s'agit d'exploitants installés à partir de 2005 (seul un est antérieur). Les bilans n'ont été demandés que pour les structures produisant uniquement des légumes (donc hors « Pragmatiques diversifiés »). Les « Saisonniers réactifs » étant le plus souvent au forfait sont dispensés de produire ces documents.

Moyennes en K€	1. Producteurs partenaires	2. Fermiers indépendants	3. Entrepreneurs organisés	4. Assembleurs rationnels	Total
Actif brut immobilisé hors biens vivants	52	83	80	193	106
Amortissements	12	45	47	99	55
Actif net immobilisé hors biens vivants	40	38	33	94	51
Stocks	3	4	11	18	10
Créances	1	4	12	17	9
Trésorerie		6	8	29	10
<b>Total actif net</b>	<b>44</b>	<b>53</b>	<b>68</b>	<b>144</b>	<b>77</b>
Réserves	-3	12	36	27	23
Résultat de l'exercice	26	16	13	23	18
Capitaux propres	16	25	49	50	38
Dettes auprès des éts de crédit	22	23	21	58	31
Concours bancaires	1			8	3
Total dettes financières	23	23	22	77	38
Autres dettes		4	7	35	10
<b>Total passif</b>	<b>44</b>	<b>53</b>	<b>68</b>	<b>144</b>	<b>77</b>

Figure 34 : Moyenne bilan par modèle – 2<sup>ème</sup> échantillon (25 cas isolés)

- L'absence d'éléments incorporels tels que droits, clientèles est le caractère commun de tous ces bilans. Aucune entreprise n'a créé à son actif de « Fonds Agricole », alors que toutes ont une clientèle constituée et régulière, certaines ont des marques propres. A l'évidence, cet élément du patrimoine est tout simplement occulté, ce qui pourrait se révéler délicat dans la perspective d'une cession notamment.
- La part de l'actif net dans l'actif total qui montre le poids des investissements long terme dans le patrimoine est pour tous très importante (en moyenne 66%), allant de 48% pour les « Entrepreneurs organisés » à 90% pour les « Producteurs partenaires ». Ceci montre d'une part que les investissements réalisés sont conséquents pour ces petites structures, tout particulièrement pour les plus récentes, et que d'autre part, la pratique du paiement à l'avance pour les « Producteurs partenaires » réduit le niveau de leurs créances et conséquemment de leur actif total.
- La part des dettes financières à long terme sur l'actif immobilisé net, montre les modalités de financement de ces actifs. Elle est de 61% en moyenne avec 55% pour les « Producteurs partenaires » et 63% pour les « Entrepreneurs organisés » qui ont plus facilement recours à

l'emprunt et ont moins tendance à autofinancer, la structure de leur bilan en est plus équilibrée dans sa répartition entre long et court terme.

- Le total des dettes financières sur le total du passif est en moyenne de 49% avec pour maximum les « Assembleurs rationnels », plus lourdement endettés malgré des capitaux propres importants et pour minimum (32%) les « Entrepreneurs organisés » dont les capitaux propres sont en proportion les plus conséquents, ce qui est dû à de meilleurs résultats cumulés sur une ancienneté un peu plus importante.
- Seules deux exploitations ont un découvert de trésorerie. S'agissant d'une situation ponctuelle, cette indication n'a que peu de sens, mais l'approche qualitative réalisée précédemment a montré une situation saine pour les plus anciens, avec des périodes de tensions liées aux avances sur cultures. Cet état de fait est aussi liée à la gestion des exploitants qui ajustent leurs prélèvements personnels par rapport à leur disponible en banque (quand l'argent n'est pas là, ils ne prélèvent pas de revenu), contrairement à d'autres productions plus caractérisées par des comptes courants débiteurs. Pour connaître plus précisément les raisons de cette gestion particulière, il faudrait connaître individuellement les autorisations de découvert.

En conclusion, l'approche patrimoniale, montre encore une fois, une meilleure situation des « Entrepreneurs organisés », qui ont recours à l'emprunt pour financer leurs investissements, avec des capitaux propres importants et des créances maîtrisées. Reste à déplorer l'absence de valorisation à l'actif du fonds agricole, ce qui nuit à la qualité (par non exhaustivité) de l'information financière, comparativement aux autres professions commerciales ou artisanales.

### **4.3 Approche compréhensive des performances économiques**

Etant donné la grande variabilité constatée, même par modèle, il est nécessaire d'introduire d'autres critères pour expliquer les différences constatées. Trois hypothèses formulées à partir des analyses statistiques mais aussi des entretiens avec les producteurs et les techniciens sont ici testées : le besoin de temps pour la mise en place de la structure de production et de commercialisation, l'incidence des outils de gestion et de planification, le rôle central de l'insertion dans les démarches collectives. Les résultats obtenus restent relativement dispersés mais moyenne arithmétique et médiane aident à repérer des tendances partagées au sein de sous-ensembles.

#### **Le temps de constituer les capitaux nécessaires à l'exploitation**

A la question suivante posée aux enquêtés « Au bout de combien de temps obtenez-vous un revenu ? », la réponse donnée le plus fréquemment est « 5 ans ». Ce délai est apparemment nécessaire pour trois choses :

- maîtriser techniquement le système,
- mettre en place les circuits de commercialisation et maîtriser la demande,
- continuer à investir car le matériel de départ n'est pas toujours suffisant ni adapté.

Les différentes phases identifiées par les producteurs eux-mêmes paraissent être :

- 0 à 5 ans : constitution du capital immatériel et matériel,
- 5 à 10 ans : stabilisation des investissements matériels et immatériels, organisation des moyens de production,
- 10 ans et plus : maturité.

Partant de cette hypothèse, nous allons donc analyser de façon comparée les installations antérieures à 2005 et celles postérieures, en mentionnant les différences ou particularités éventuelles par modèle. Une description fine des nouveaux arrivants, en relation avec les caractéristiques des producteurs ayant plus d'ancienneté sur le marché, nous semble de surcroît pertinente pour mieux identifier les besoins en matière de conseil. Les traitements statistiques desquels les observations formulées ci-dessous sont issues sont en annexe 5.

#### - Répartition des effectifs par région et par date d'installation

Notons que les proportions du 2ème échantillon sont bien respectées.

Parmi les installations postérieures à 2005 (30 / 72), les « Producteurs partenaires » dominent en nombre (12/30), puis viennent les « Fermiers indépendants » et les « Saisonniers réactifs » (5), les « Pragmatiques diversifiés (4) et les « Assembleurs rationnels » (2).

#### - Caractéristiques d'installation

Pour les installations postérieures à 2005 :

- Ce sont en très grande majorité des créations (26/30), aidées pour la plupart d'entre elles (18/26), sur de plus petites surfaces que les plus anciens et dans des conditions parfois précaires en matière d'équipements (pas d'électricité, difficulté pour l'obtention d'un permis de construire), ce qui montre la forte motivation des installants pour leur projet .

Pour les installations antérieures à 2005 :

Il s'agit tout autant de créations que de reprises, aidées dans 50% des cas (10 créations ont été réalisées sans DJA ainsi que 9 reprises).

#### - Surfaces cultivées et gammes

Les surfaces cultivées sont sensiblement plus importantes pour les installés avant 2005 (3ha79 contre 1ha68), mais avec un nombre d'espèces moins important (25 contre 28).

Pour les installés après 2005, et plus particulièrement pour les modèles « Producteurs partenaires » et « Fermiers indépendants », le rapport entre surface totale et surface en maraîchage est proche de 1, alors qu'il est bien plus important pour les « Entrepreneurs organisés » ou les « Assembleurs rationnels », ce qui laisse plus de marge pour l'organisation et les rotations des cultures. Pour les 2 premiers modèles, une surface moyenne de 1,5 ha permet juste (Argouach et al) de dégager un revenu équivalent à un SMIC, avec un appoint de main d'œuvre. Pour les 3 premiers modèles, la gamme est de trente légumes voire plus, ce qui est comparable aux exploitations plus anciennes, et ce, malgré une expérience moindre. La pratique de la commercialisation en circuits courts a été décidée à la création avec des motivations économiques pour un peu plus de la moitié d'entre eux, mais « le souhait d'une meilleure reconnaissance du travail et des produits », « le goût pour le contact client » et « la contribution au développement local » sont aussi largement évoqués.

#### - Commercialisation

Pour les installations postérieures à 2005, le nombre de circuits courts est important (souvent égal à 3 ou plus), notamment pour les « Producteurs partenaires », plus récents, ce qui laisse entrevoir une stratégie d'accès au marché par la diversité des circuits de commercialisation mobilisés : ce modèle peut aussi se caractériser comme une population qui construit son outil de travail et de commercialisation à travers des démarches d'exploration et de tâtonnements. Cette multiplicité des débouchés se traduit par un temps consacré à la vente extrêmement variable, et quantitativement maîtrisé grâce à la pratique de la vente en paniers (même si nous avons vu précédemment les problèmes éventuels de cette pratique liés au positionnement du temps de travail en conflit potentiel avec le temps privé). Les circuits majoritaires sont les paniers et AMAP, puis les marchés de plein

vent et la vente à la ferme. Certains exploitants pratiquant l'AMAP et les paniers évoquent aussi un temps important consacré au relationnel et à la pédagogie avec leurs adhérents/clients.

Nous n'avons pas interrogé le chiffre d'affaires moyen réalisé par marché de façon systématique mais beaucoup de récents installés ont indiqué qu'ils ne développaient pas ce circuit de commercialisation car le retour économique y était insatisfaisant du fait d'un emplacement non fixe ou mal positionné. Quand le débouché est le marché de plein vent, notons un nombre de marchés plus important pour les plus récents installés.

La pratique de l'achat-revente diffère largement suivant les dates d'installations : d'après nos enquêtes, les récents installés sont plus fortement réticents à ce mode de construction de la gamme (70%).

Les kilomètres parcourus sont plus faibles pour les producteurs installés après 2005 qui ont des modes de commercialisation mobilisant moins de déplacements (Paniers, AMAP).

Pour les récents installés, les prix pratiqués sont généralement élaborés en référence aux mercuriales biologiques (rappelons que les  $\frac{3}{4}$  d'entre eux sont sous signe AB) diffusées localement, avec souvent le souhait évoqué de rester à des prix abordables pour tous les consommateurs. Ce positionnement, fondé sur des valeurs sociales énoncées comme motivation majeure, peut parfois masquer un relatif manque de réflexion sur les modes de fixation des prix et sur la capacité des consommateurs à payer un prix plus rémunérateur, sachant que la part des achats de légumes dans le panier alimentaire total est somme toute relativement limitée.

Les récents installés sont quasiment tous insérés dans la vie locale ou syndicale.. Le travail salarié est plus réduit et le recours à la main d'œuvre non rémunérée peut atteindre 20% du total pour les exploitations concernées (hors « Entrepreneurs organisés » et « Assembleurs rationnels »). S'ils ne suivent pas trop l'accompagnement technique officiel, les producteurs, par contre, se forment et utilisent des outils pour capitaliser l'expérience et rationaliser leurs plantations, ce qui rendra leur progression plus aisée et plus rapide que leurs prédécesseurs.

Pour les installations antérieures à 2005, le nombre de circuits courts est majoritairement de 2 à 3, voire 4, avec un temps de vente légèrement supérieur aux récents installés. Il est possible d'en déduire que ces exploitations sont davantage organisées que les plus récentes pour faire face aux temps de vente et que le temps consacré à la commercialisation y est certainement plus rémunérateur. Le circuit majoritaire est le marché de plein vent avec 1 ou 2 marchés hebdomadaires, ce qui selon les experts et les témoignages des récents installés, laisse peu de places disponibles pour les nouveaux arrivants qui doivent donc s'orienter vers d'autres circuits de commercialisation, d'où des installations avec objectif paniers ou AMAP malgré les fortes contraintes techniques associées. D'autres débouchés viennent en complément, notamment les paniers ou AMAP pour les « Entrepreneurs organisés ».

En matière de prix, pour eux, la référence est souvent les prix pratiqués par les voisins.

Les kilomètres parcourus sont plus conséquents. Les « Entrepreneurs organisés » et les « Pragmatiques diversifiés » pratiquent pour partie la transformation. Les entreprises sont équipées de bâtiments de stockage et de tunnels (sauf pour les saisonniers). Le taux d'emploi salarié est plus important en moyenne. 28 sont sous signe officiel de qualité dont 24 en AB. Les « Entrepreneurs organisés » planifient leurs cultures à l'aide d'un outil formalisé (cahier, tableur...) et suivent des formations.

Finalement, en distinguant ces deux périodes d'installation, les CA apparaissent plus homogènes et les populations moins dispersées, même si des écarts importants subsistent.

- **Economie**

En K€		Avant 2005	2005 et postérieur	<b>Total</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>Moyenne</b>	<b>83,9</b>	<b>34,0</b>	<b>62,7</b>
	Médiane	74,00	21,00	55,50
<b>Chiffre d'affaires Légumes</b>	<b>Moyenne</b>	<b>72,38</b>	<b>29,44</b>	<b>53,88</b>
	Médiane	65,00	22,50	45,00
<b>CA net de revente</b>	<b>Moyenne</b>	<b>69,57</b>	<b>27,95</b>	<b>51,44</b>
	Médiane	58,00	22,00	37,30
<b>CA net / ha</b>	<b>Moyenne</b>	<b>22,02</b>	<b>18,11</b>	<b>20,32</b>
	Médiane	22,50	18,33	20,12
<b>CA net / ETP</b>	<b>Moyenne</b>	<b>25,33</b>	<b>17,05</b>	<b>21,78</b>
	Médiane	24,33	15,33	20,00

Figure 35 : Chiffres d'affaires par période d'installation – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

Pour les récents installés, il subsiste une grande variabilité des chiffres d'affaires, même ramenés à l'hectare ou à l'ETP. Certaines exploitations sont très récentes (2009 pour les modèles 1 et 2) et expliquent des minima en CA anormalement bas et des niveaux de charges anormalement hauts liés aux pertes techniques.

Il en va de même pour les charges opérationnelles, autres achats et charges externes, ainsi par conséquent pour la Valeur Ajoutée. Concernant les autres modèles que « Producteurs partenaires », tout commentaire devient délicat car les données disponibles concernent une voire deux exploitations.

Notons malgré tout que certaines exploitations récentes peuvent être particulièrement performantes (cf. EBE horaires max), notamment dans le modèle « Entrepreneurs organisés » avec en nuance, le fait que les entreprises observées ont en moyenne 1 an de plus que les autres.

Pour les plus anciens, nous constatons ici encore des extrêmes importants, mais une relative cohérence quand les chiffres d'affaire sont ramenés aux ETP. Les modèles les moins performants en moyenne sont les « Pragmatiques diversifiés » et les « Saisonniers réactifs » mais ici les temps de travail décomptés doivent être appréhendés avec prudence du fait de la diversité des activités pratiquées.

Soldes intermédiaires de gestion :

En K€		Avant 2005			2005 et +			Total		
		Brut	/ha	%CA	Brut	/ha	%CA	Brut	/ha	%CA
<b>Charges opérationnelles</b>	<b>Moyenne</b>	<b>11,25</b>	<b>3,46</b>	<b>16,68</b>	<b>6,42</b>	<b>3,76</b>	<b>29,74</b>	<b>9,14</b>	<b>3,59</b>	<b>22,24</b>
	Médiane	8,24	3,30	13,00	5,37	3,22	26,00	6,40	3,27	17,50
<b>Autres achats et charges externes</b>	<b>Moyenne</b>	<b>20,41</b>			<b>8,50</b>			<b>15,34</b>		
	Médiane	15,20			5,59			9,50		
<b>Valeur Ajoutée</b>	<b>Moyenne</b>	<b>49,95</b>	<b>16,00</b>	<b>61,25</b>	<b>15,96</b>	<b>9,14</b>	<b>47,17</b>	<b>35,96</b>	<b>13,28</b>	<b>55,74</b>
	Médiane	39,40	15,11	65,00	10,79	8,25	47,00	23,35	13,27	56,00
<b>EBE</b>	<b>Moyenne</b>	<b>27,82</b>	<b>11,29</b>	<b>41,86</b>	<b>12,73</b>	<b>7,82</b>	<b>45,53</b>	<b>21,79</b>	<b>9,89</b>	<b>43,24</b>
	Médiane	24,34	8,19	37,50	8,43	6,85	52,00	16,09	7,50	45,00
<b>EBE / ETP non salarié</b>	<b>Moyenne</b>	<b>21,56</b>			<b>10,02</b>			<b>17,30</b>		
	Médiane	20,00			9,27			15,14		
<b>EBE horaire exploitants en €</b>	<b>Moyenne</b>	<b>8,17</b>			<b>4,43</b>			<b>6,79</b>		
	Médiane	8,00			4,00			6,50		

Figure 36 : Soldes intermédiaires de gestion par période d'installation – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

Pour les installations postérieures à 2005, que soit en termes d'EBE, ramené aux ETP ou à l'heure de travail, les modèles les plus performants économiquement sont les « Entrepreneurs organisés » et les « Assembleurs rationnels ». La moindre productivité à l'hectare de ces derniers s'explique par un modèle d'exploitation plus extensif. Le modèle « Producteurs partenaires » étant globalement le plus récent, les résultats sont à interpréter dans une trajectoire de construction de projet, dans lequel toute la force de travail n'est pas consacrée à la production et à la vente, mais à la construction de réseaux, à l'acquisition d'une maîtrise technique et à la mise en place des infrastructures. Notons toutefois une exploitation dont l'EBE annuel se situe à 18 000 € avec un score de 8€/heure, ce qui est un très bon résultat comparé aux autres.

Pour une meilleure compréhension, il est important d'analyser le parcours d'installation et les motivations des producteurs, ce que nous avons fait en collaboration avec les techniciens conseil : bien souvent, les projets d'installation récents ou actuels sont très optimistes, notamment du fait de l'enthousiasme des installants qui ne perçoivent pas toujours très bien les réalités techniques ni matérielles concernant le travail. Ce constat est illustré à travers ce qu'ils expriment dans les enquêtes à la question posée « Quelles sont les bonnes/ mauvaises surprises que vous avez eues depuis votre installation ? » : la réponse est par exemple « la nature est dure ». Les financements obtenus peuvent être alors insuffisants et freiner la progression. Les valeurs portées (indépendance-autonomie) et la conviction dans le projet semblent parfois l'emporter sur la raison.

Par ailleurs, dans certaines zones, des situations de concurrence se font jour et l'accès au marché se complique, ce que les installants n'appréhendent pas forcément non plus. Enfin, les prix sont le plus fréquemment fixés en référence aux voisins et à la GMS, ce qui induit des tensions entre voisins, et des prix qui ne sont pas nécessairement rémunérateurs du travail accompli.

Pourtant la satisfaction liée au métier y est forte, l'emploi y est souvent moins précaire et pérennisé, les liens sociaux sont importants.

La bonne situation en matière de revenus des « Assembleurs rationnels », indépendamment de la date d'installation, montre une complémentarité intéressante entre petits volumes et gros volumes (sachant que les gros volumes peuvent aussi être réalisés en CC notamment avec la RHD et les GMS de proximité), mais peut s'expliquer aussi par un effet conjoncturel lié aux cotations en hausse en 2010 qui ne se retrouvera pas a priori en 2011 selon les techniciens. Dans cette perspective, toutefois, les démarches collectives de regroupement de l'offre, qui sont récentes et n'ont donc pas pu être analysées dans la présente étude, mériteraient d'être étudiées. La constitution de pépinières pour les phases de test en installation est sans doute également une piste intéressante à approfondir pour mesurer leur incidence sur les parcours.

Pour les plus anciens, et pour les modèles 1, 2 et 6, le taux de profitabilité brute (EBE/CA) se situe aux alentours de 50% : au regard de cet indicateur, ce sont les exploitations les plus performantes. En revanche, si l'on ramène ce taux au temps de travail (rappelons-le incluant la main d'œuvre non rémunérée), les meilleures performances s'observent au sein des modèles les plus organisés (« Entrepreneurs organisés et « Assembleurs rationnels »). Ces derniers bénéficient du même effet conjoncturel que précédemment noté avec des valeurs médianes de respectivement 25 000 et 28 000 €.

### **L'importance des outils de gestion et de planification**

Constatant la plus grande performance des modèles les plus organisés en matière de travail, nous avons émis l'hypothèse que les pratiques de gestion et de planification avaient une incidence positive sur les résultats économiques. Nous avons donc dans un premier temps isolé les fermes dans lesquelles le chef d'exploitation ou son conjoint était personnellement investi dans la comptabilité et accompagné par un professionnel compétent dans ce domaine soit 40 fermes. Ces structures montrent des résultats supérieurs de l'ordre de 20% à la moyenne. Nous avons ensuite, parmi ces exploitations, retenu celles qui mobilisent des outils de planification des cultures, cette démarche visant à optimiser la production par rapport aux surfaces. Nous qualifions cette population de « gestionnaires » et les résultats obtenus sont les suivants (les traitements statistiques correspondants sont détaillés en annexe 6) :

#### **- Répartition par modèle des « gestionnaires »**

Nous avons un total de 18 investies conjointement dans la comptabilité et les outils de planification exploitations dans lesquelles la Bourgogne est très faiblement représentée (2).

Tous les modèles sont bien présents et il est tout particulièrement intéressant de noter que les installations postérieures à 2005 représentent 50% de notre effectif, avec des créations et des reprises à part égale.

#### **- Surfaces et gammes**

Les surfaces cultivées en légumes chez les « Gestionnaires » sont supérieures à la moyenne, ainsi que le nombre d'espèces conduites (avec des médianes comparables).

11 sont sous signe AB et 7 sous un autre signe officiel (plusieurs réponses possibles). 4 n'ont aucun signe de qualité.

#### **- Commercialisation**

Le nombre de circuits courts pratiqués et les kilomètres parcourus sont plus importants que pour le reste de l'échantillon, mais avec des temps moindres consacrés à la vente. Le nombre de marchés hebdomadaires est, dans sa répartition, comparable à la population totale. 11/18 ne pratiquent pas

l'achat revente. Les motivations pour les circuits courts sont avant tout économiques (16) et de gestion (diversité des débouchés), mais aussi relationnelles (goût pour le contact client).

#### - Origine socioprofessionnelle et insertion dans les réseaux

Majoritairement issus du milieu agricole (11/18), ils sont de formation post bac et ont travaillé avant de s'installer, dont une bonne part en agriculture (8) et à des fonctions d'encadrement (8). Ils sont largement insérés dans la vie locale (11/18) et encore plus fortement dans les démarches collectives (16/18).

#### - Equipements et organisation du travail

Ils sont majoritairement équipés de bâtiments et de tunnels avec des taux de couverture variés. Tous travaillent avec des salariés sous contrat à durée indéterminée, 11 avec leur conjoint et seulement 2 avec des aides familiaux.

#### - Résultats économiques simplifiés

En K€		Outils de gestion	Non	Total
Chiffre d'affaires	Moyenne	<b>111,27</b>	<b>44,54</b>	<b>62,74</b>
	Médiane	79,66	48,00	55,50
Chiffre d'affaires Légumes	Moyenne	<b>92,12</b>	<b>39,24</b>	<b>53,88</b>
	Médiane	65,00	40,00	45,00
CA net de revente	Moyenne	<b>91,98</b>	<b>36,13</b>	<b>51,44</b>
	Médiane	70,00	33,00	37,30
CA net / ha	Moyenne	<b>24,72</b>	<b>18,66</b>	<b>20,32</b>
	Médiane	23,75	19,83	20,13
CA net / ETP	Moyenne	<b>23,85</b>	<b>21,02</b>	<b>21,78</b>
	Médiane	23,73	16,95	20,00

Figure 37 : Chiffres d'affaires et outils de gestion – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

Considérant les exploitations utilisant des outils de gestion, l'analyse des chiffres d'affaires montre des dimensions d'exploitation plus importantes que la moyenne (même si encore extrêmement variables), avec une meilleure productivité. Etant donné ces extrêmes, la médiane nous renseigne davantage ici que la moyenne.

Nous sommes face à un profil d'exploitation mobilisant plus de deux actifs à temps plein, sur une surface légumière de 3 à 4 ha.

Même si les charges opérationnelles à l'hectare sont plus importantes (5 000 € en moyenne), ainsi que les autres achats et charges externes, ce qui conduit à une valeur ajoutée à l'hectare moindre (valeur médiane 12 K€ contre 13 K€ pour la population totale), l'EBE par ETP et l'EBE horaires sont meilleurs tant en moyenne qu'en valeur médiane du fait de l'intervention de main d'œuvre salariale. Ces exploitations ont donc trouvé un équilibre entre chiffre d'affaires, utilisation de la main d'œuvre (ce qui permet aussi de travailler moins ou de prendre des vacances) et autres moyens de production.

En k€		Outils de gestion	Non	Total
Valeur Ajoutée	Moyenne	<b>64,69</b>	<b>23,99</b>	<b>35,96</b>
	Médiane	45,53	19,22	23,35
Valeur ajoutée / ha	Moyenne	<b>15,24</b>	<b>12,40</b>	<b>13,28</b>
	Médiane	12,47	13,86	13,27
EBE	Moyenne	<b>34,47</b>	<b>16,85</b>	<b>21,79</b>
	Médiane	30,96	14,48	16,09
EBE / ha	Moyenne	<b>11,35</b>	<b>9,27</b>	<b>9,89</b>
	Médiane	7,34	8,88	7,50
EBE / ETP non salarié	Moyenne	<b>21,18</b>	<b>15,60</b>	<b>17,30</b>
	Médiane	16,60	14,48	15,14
EBE horaire exploitants en €	Moyenne	<b>7,86</b>	<b>6,17</b>	<b>6,79</b>
	Médiane	8,50	6,00	6,50
	Moyenne	<b>16,67</b>	<b>10,36</b>	<b>12,10</b>
Revenu annuel estimé	Médiane	18,50	6,60	12,00
	Effectif	18	47	65

Figure 38 : Résultats économiques selon utilisation ou non d'outils de gestion – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

#### - Situation patrimoniale

L'examen des bilans des gestionnaires montre des actifs plus importants (équipements et infrastructures), de même pour les capitaux propres et l'endettement (qui malgré tout est raisonnable : 30% de l'actif net), ce qui dénote un effet de levier en matière de productivité des équipements et des financements. La situation de trésorerie est saine (pas d'encours négatif).

#### Quand le capital social vient compenser les autres capitaux

Dans leur analyse des conditions du succès, les producteurs soulignent largement l'importance des échanges avec les pairs et des démarches collectives. Nous avons donc isolé 42 exploitations insérées dans des organisations telles que points de vente collectifs, CUMA ou groupements d'employeurs, que nous avons appelées pour simplifier ici les « collectifs ». Les traitements statistiques détaillés sont présentés en annexe 7.

#### - Répartition régionale

Sur un total de 42 exploitations, notons ici la sous représentation de la Bretagne (4) par rapport à la population totale.

#### - Répartition par modèle et par période d'installation des « collectifs »

On observe que plus de 50% de cette population est installée depuis moins de 10 ans (plus du tiers a moins de 5 ans) et que tous les modèles sont représentés en proportion équilibrée par rapport à l'échantillon total.

- **Modalités d'installation :**

Plus de la moitié sont des créations et les installations ont été aidées pour 50% d'entre elles.

- **Surfaces et gamme**

Les surfaces cultivées sont en moyenne légèrement supérieures au total de l'échantillon (3ha08 contre 2ha91) et la gamme moins importante (23 espèces différentes contre 26, malgré un grand nombre d'espèces chez les « Producteurs partenaires » et les « Fermiers indépendants »). 26 sont sous signe AB.

La moitié utilise des calendriers de plantation.

- **Commercialisation**

Le nombre de circuits courts pratiqués est plus élevé, avec un temps dédié à la vente moindre et des kilomètres parcourus plus importants.

La vente à la ferme domine très légèrement par rapport aux marchés de plein vent et les points de vente collectifs sont un débouché pour 10 d'entre eux. Le nombre de marchés hebdomadaires est seulement de un voire deux. 19 sur 42 pratiquent l'achat-revente. Les motivations pour les circuits courts sont avant tout économiques, mais concernent aussi le souhait d'une reconnaissance du travail et des produits ainsi que le goût pour le contact client. La contribution au développement local est évoquée par 10 d'entre eux.

- **Origine socioprofessionnelle et insertion dans les réseaux**

38 hommes et 4 femmes, 23 sont issus du milieu agricole et 23 sont de formation post bac. Quasiment tous ont travaillé avant de s'installer dont 17 dans l'agriculture, 20 à des fonctions d'exécution et 16 à des fonctions d'encadrement. Ils sont majoritairement investis dans la vie locale (25) mais aussi dans les syndicats (13).

- **Moyens de production et organisation du travail**

11 ne disposent pas de bâtiments de stockage et 11 n'ont pas de tunnels. La majorité de ceux qui ont des tunnels ont un taux de couverture inférieur ou égal à 5%. En revanche, 9 sur 42 pratiquent la transformation des légumes. Il s'agit d'exploitations qui mobilisent en moyenne 2,5 actifs dont un mi-temps en CDI, le conjoint pour un 1/3 temps et des aides familiaux pour un quart.

- **Résultats économiques simplifiés**

		Insérés démarches collectives	Non	Total
Chiffre d'affaires	Moyenne	<b>72,96</b>	<b>51,89</b>	<b>62,74</b>
	Médiane	57,00	49,00	55,50
Chiffre d'affaires Légumes	Moyenne	<b>62,23</b>	<b>45,27</b>	<b>53,88</b>
	Médiane	45,00	42,50	45,00
CA revente	Moyenne	<b>5,51</b>	<b>1,88</b>	<b>3,54</b>
	Médiane	0,00	0,00	0,00
CA net de revente	Moyenne	<b>60,27</b>	<b>42,03</b>	<b>51,44</b>
	Médiane	35,15	37,30	37,30
CA net / ha	Moyenne	<b>19,15</b>	<b>21,56</b>	<b>20,32</b>
	Médiane	19,64	20,41	20,12
CA net / ETP	Moyenne	<b>19,86</b>	<b>23,77</b>	<b>21,78</b>
	Médiane	17,78	22,00	20,00

Figure 39 : Chiffes d'affaires selon insertion ou non dans des démarches collectives – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

La productivité à l'hectare est moindre que pour l'échantillon total, mais du fait de charges opérationnelles maîtrisées, la valeur ajoutée est plus élevée et ici encore, l'organisation du travail avec des salariés vient améliorer l'EBE / ETP non salarié et plus particulièrement l'EBE horaire, ce qui dénote une meilleure organisation du temps de travail :

		Insérés	Non	Total
Valeur Ajoutée	Moyenne	<b>41,41</b>	<b>29,82</b>	<b>35,95</b>
	Médiane	26,18	22,94	23,35
EBE	Moyenne	<b>22,29</b>	<b>21,32</b>	<b>21,79</b>
	Médiane	13,31	18,21	16,09
EBE / ETP non salarié	Moyenne	<b>19,56</b>	<b>15,39</b>	<b>17,30</b>
	Médiane	15,00	15,64	15,14
EBE horaire exploitants	Moyenne	<b>7,94</b>	<b>5,75</b>	<b>6,79</b>
	Médiane	7,50	6,00	6,50

Figure 40 : Résultats économiques selon insertion ou non dans des démarches collectives – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

Les revenus estimés sont en conséquence :

		Insérés dans démarches collectives	Non	Total
A combien estimez-vous votre revenu annu	Moyenne	<b>14,55</b>	<b>9,42</b>	<b>12,10</b>
	Médiane	12,00	9,00	12,00
	Effectif	34	31	65

Figure 41 : Revenus estimés selon insertion ou non dans des démarches collectives – 2<sup>ème</sup> échantillon (72 cas)

### - Situation patrimoniale

Avec un total d'actif brut et net sensiblement moins important et un endettement de l'ordre de 30% de l'actif net, la situation financière est équilibrée (endettement mesuré) et la trésorerie saine (sans encours négatif).

### En synthèse

La date d'installation explique pour partie la variabilité des performances constatées, mais aussi l'investissement personnel dans la gestion et la planification, ainsi que dans les démarches collectives, ces dernières permettant tout particulièrement de remédier à des situations d'investissements matériels parfois insuffisants ou non encore réalisés (installations récentes), relayées par des pratiques valorisantes : la transformation et la mise en commun de produits en points de vente collectifs. Ceux qui obtiennent des résultats le plus vite, sont ceux qui :

- ont des outils de gestion et de planification de leurs cultures (même sommaires : ex. cahier où tout est noté) et qui capitalisent ainsi leur expérience d'une année sur l'autre,
- adaptent leur commercialisation au contexte et à leur situation (par exemple limitent la production en période estivale quand les consommateurs habituels sont en vacances, proposent une gamme cohérente avec la qualité de leurs sols, etc...),
- ont conservé un fonds de roulement leur permettant de continuer à investir (notamment quand des bâtiments, indispensables pour les productions hivernales et la protection du matériel, n'ont pas été prévus au départ).

Le recours à du personnel permanent (sous forme associative ou salariale) paraît aussi, du fait de l'organisation nécessaire, être un levier de performance.

Par ailleurs, de mêmes résultats supérieurs à la moyenne sont observés 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. Ceci, d'une part, renforce le lien entre performance économique et organisation du travail, et d'autre part montre que la configuration des lieux joue fortement dans cette performance, même si au regard des cas individuels étudiés, ce qui caractérise ces chefs d'entreprise est leur capacité à transformer des contraintes en atouts.

## SECTION 5 - PREMIERES PISTES SUR PERFORMANCES ENVIRONNEMENTALES, TERRITORIALES ET SOCIALES

### 5.1 Performance environnementale

- **Gestion de la biodiversité et types de pratiques culturales :** 56 des 72 producteurs enquêtés cultivent des variétés dites rares ou anciennes. Les moins concernés sont les modèles 4, 5 et 6 (« Assembleurs rationnels », « Pragmatiques diversifiés » et « Saisonniers réactifs »). 44 producteurs sur 72 sont sous signe AB et cultivent de nombreuses espèces pour la plupart avec des rotations visant à minimiser les risques sanitaires et donc les intrants. Les surfaces cultivées, souvent inférieures à la SAU, permettent un repos régulier des terres et des rotations avec engrais verts.
- **Emission de gaz à effets de serre :** les deux postes concernés sont la mécanisation de l'exploitation que nous avons peu explorée (à travers des modalités contrastées de type importante ou faible, récente ou ancienne) et les kilomètres parcourus associés à la consommation de carburants au kilomètre. S'il apparaît que les kilomètres parcourus sont relativement faibles pour bon nombre de producteurs (9 300 km en moyenne ce qui est peu comparé aux trajets réalisés annuellement par certains actifs en milieu rural), 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 apparaît qu'il s'agit de véhicules plutôt anciens, consommant en moyenne 10l de carburant pour 100km. En lien avec la performance économique, il faudrait donc étudier plus attentivement les postes combustibles et carburants.
- **Gestion de la ressource en eau :** l'eau utilisée pour l'irrigation provient de puits-forages (29), rivière (16 – eau du Bas-Rhône en Languedoc), et seulement 9 ont investi dans des réserves collinaires et dans la récupération des eaux de drainage. 53 disent mettre en œuvre des dispositifs pour économiser la ressource en eau, qui sont (en combinaison) : goutte à goutte (36), paillage et/ou arrosage aux heures fraîches (25), binage (22). La qualité de l'eau utilisée est inconnue pour la grande majorité des producteurs.
- **Gestion des déchets :** les déchets plastiques sont particulièrement importants en maraîchage. Ils concernent les plastiques de paillage, les bâches des tunnels, les tuyaux de goutte à goutte qui doivent être très régulièrement changés notamment quand l'eau est calcaire, et bien évidemment les emballages des produits (sacs). Sur ce dernier point, nous n'avons pas interrogé les pratiques. Concernant les déchets d'exploitation, ils sont triés dans 50 cas sur 71. Les filières de recyclage sont très variables en fonction des régions et peuvent se révéler coûteuses pour une issue finale en incinérateur quand les films sont trop chargés de terre. Les films fragmentables ou recyclables sont peu utilisés car chers et certains producteurs s'interrogent sur l'incidence de la dégradation de l'amidon dans le sol. En relation avec la performance économique, les postes de charges (consommables, emballages) pourraient être étudiés plus précisément (en proportion du CA par exemple)

### 5.2 Performance territoriale

- **Gestion des approvisionnements :** comme nous l'avons précédemment évoqué, l'essentiel des achats de biens et du recours aux prestations de services se fait auprès de fournisseurs ou distributeurs locaux (hors les semences) dans une dimension forte de proximité. On rappelle toutefois que ces systèmes sont relativement économes en intrants, les charges opérationnelles ne dépassant que rarement 20% du CA.
- **Gestion des 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.

### 5.3 Performance sociale

- **Gestion des emplois :** ces entreprises sont créatrices d'emplois, le travail salarié y représente en moyenne 24% du total. Elles emploient 21 personnes en CDI. A cela il faut ajouter l'emploi du conjoint (28) et des associés (9). Les 72 exploitations enquêtées représentent donc au total **130 emplois permanents**. Certaines personnes employées en tant que saisonnier ou en CDD et qui reviennent chaque année (ce qui est fréquemment le cas) pourraient voir leur emploi pérennisé au moyen des dispositifs existants relatifs à l'annualisation du temps de travail, mais le pas reste à franchir dans de nombreux cas.
- **Gestion des compétences :** il faut souligner que les salariés ne sont pas envoyés en formation et qu'un grand nombre de tâches ne sont pas considérées par le chef d'exploitation comme pouvant être déléguées.
- **Formation :** plus de la majorité des exploitants continuent de se former même s'ils sont expérimentés (ancienneté dans la production maraîchère). S'ils n'envoient pas leurs salariés en formation, en revanche, ils sont nombreux à accueillir des stagiaires tout au long de l'année et à mettre en avant leur envie de transmettre leur métier ; en ce sens, ils contribuent fortement la formation mais aussi à la diffusion et au partage des connaissances sur leurs systèmes.
- **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).
- **Rôle des femmes :** si ces exploitations sont en majorité portées par des hommes, dans bien des cas, il s'agit de projets de couple (notamment types 1 et 2). La femme y représente un apport de travail non négligeable, parfois plus d'un temps plein, sous des statuts variés (sans – conjoint collaborateur – associé). Quand la femme est associée ou impliquée dans la gestion, la performance économique s'en trouve améliorée malgré l'augmentation des charges (associée). Les fermes portées par des agricultrices ne sont pas moins performantes que celles de leurs confrères masculins.

### BILAN PARTIEL : ENSEIGNEMENTS, PRECONISATIONS, PERSPECTIVES

#### Confrontation des résultats avec le point de vue des experts

Tout au long de l'étude, nous avons échangé avec de nombreux techniciens et experts, à la fois dans les régions et dans le cadre du projet Casdar « Références en CC ». Il en est ressorti les points de vigilance suivants, qui vont dans le sens général de nos constatations :

1 - la configuration de l'exploitation (sols, parcellaire, bâtis et situation géographique) est déterminante, pour autant les terres propices à ces cultures ne vont pas systématiquement vers des projets d'installation de maraîchers, qui du fait de la pression foncière, doivent alors s'orienter vers des structures parfois inadaptées ;

2 - en circuits courts, le parcours de construction tant de l'outil de travail (bâtiments, tunnels, adaptation des sols), que des débouchés commerciaux est long et lent, il est donc logique que des revenus mettent du temps à être obtenus, et les dispositifs d'accompagnement du parcours d'installation doivent le prendre en compte ;

3 - les producteurs pensent au départ qu'il est facile de produire car souvent ont déjà fait un jardin. Une période est toutefois nécessaire pour expérimenter et ainsi prendre conscience des réalités notamment techniques. Ils sont souvent trop optimistes au départ et minimisent au maximum les investissements matériels qui constituent pourtant un levier en matière de performance technique ;

4 - 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 ;

5 - 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. On relève un paradoxe toutefois : les cédants, qui veulent maintenant transmettre et reconnaissent la nécessité d'habiter sur place pour gérer les cultures, surveiller les récoltes, concilier vie familiale et travail, ont du mal à vendre leur maison, reproduisent le schéma qu'ils ont eux-mêmes vécu. Quand ils y sont résolus, le financement en est difficile dans le cadre d'un projet qui met au moins 5 ans à trouver sa rentabilité ;

6 - 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 ;

7 - le nombre d'installations 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 déjà des relations avec des consommateurs (pour les AMAP) ;

8 - concernant les marchés de plein vent, 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) ;

9 - 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. Le système des aides pourrait être revu mais il serait aussi plus satisfaisant de trouver un moyen pour que le travail soit réellement et complètement rémunéré par le marché (communication sur le « juste prix » auprès des consommateurs ?) ;

10 - le souhait affiché par beaucoup de maraîchers de vendre à des prix abordables pour tous masque souvent une absence de réelle réflexion sur les prix et les coûts. Le problème de l'accompagnement se pose donc aussi au niveau du domaine commercial et de la gestion.

## Les clefs du succès selon les producteurs

La dernière version du 2<sup>ème</sup> questionnaire, utilisée en Bretagne et partiellement en Languedoc, intégrait la question suivante : « Quelles sont selon vous les conditions du succès pour une exploitation en circuits courts ?

Les réponses ont été quasi unanimes : 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.**

Force est de constater qu'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 d'un 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. Il n'y a toutefois pas de modèle unique de réussite mais des voies diverses dont certaines restent encore à découvrir.

Parmi les exploitations les plus performantes en termes de revenus, nous avons pu en observer un certain nombre dont les conditions d'exercice n'étaient pas idéales au départ (sols inadaptés par exemple). Pour autant, avec l'expérience et la volonté, ces difficultés ont pu être surmontées et des revenus honorables sont retirés de l'exploitation.

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 qualitative plus axée vers les processus de décision et les parcours.

Aux dires des enquêtés eux-mêmes, la situation saine de trésorerie (malgré des périodes de tension), l'indépendance et la maîtrise de leurs systèmes sont des éléments de satisfaction fondamentale, passées les premières années délicates, tant en comparaison avec leurs collègues installés dans d'autres productions qu'avec ceux exclusivement orientés en circuits longs qui, par exemple, font l'objet de délais de règlement plus importants et sont plus dépendants.

## Qu'en conclure ?

Nous faisons face ici à une extrême diversité d'exploitations, dans lesquelles :

### **La performance apparaît comme multifactorielle :**

- l'adaptation des sols, les bâtiments et les surfaces sous tunnels conditionnent largement les capacités de production et constituent donc un pré-requis indispensable quand bien même certaines contraintes peuvent être levées ;
- l'activité de maraîchage, combinée à la commercialisation en circuits courts, suppose une organisation précise et la mise en place d'outils de gestion en conséquence (suivis des cultures et des temps de travail) ;
- les objectifs poursuivis par les producteurs sont variés en termes de revenus, de temps de travail, de relations aux institutions (aides, emprunts) et ont pour conséquences une grande variété de comportements et de décisions ;
- l'écoute du marché et le positionnement en termes de produits et de prix contribuent fortement à structurer le chiffre d'affaires et à définir la productivité ;
- l'insertion dans les démarches collectives peut être déterminante notamment en cas d'insuffisance de capitaux (mutualisations et échanges).

### **La performance est multi-composantes :**

- la performance sociale n'est pas un simple élément d'une sorte de performance globale décomposée en 3 ou 4 piliers indépendants, mais bien un facteur de performance à part entière qui interagit avec la performance économique : les aptitudes demandées tant par le maraîchage que par la commercialisation en circuits courts reposent sur l'activation d'un capital humain et social spécifique qui reste à mesurer et dont l'expérience, la formation et l'accompagnement sont des composantes majeures ;
- la variété des objectifs des producteurs impose un regard multiple que nous avons tenté mais sans prendre le parti de hiérarchiser les différentes natures de performance, ce que font pourtant certains producteurs qui relativisent ainsi une faible performance économique a priori ;
- en ce sens, toutefois, la performance environnementale doit faire aussi l'objet de plus d'approfondissement, car d'une part elle forme un objectif spécifique des producteurs et d'autre part elle est potentiellement génératrice d'une meilleure performance économique (optimisation des intrants par exemple) ;
- la performance économique doit être mesurée non seulement au niveau de l'exploitation mais aussi en relation avec le territoire en termes d'in et outputs.

### **Les performances créent diverses natures de richesses :**

- nous l'avons vu, les performances économiques de certains sont particulièrement honorables dans un contexte très faiblement aidé et les résultats sont pour partie redistribués dans leur territoire par l'intermédiaire de leurs salariés et fournisseurs ;
- la pratique des circuits courts induit un accroissement des compétences, des relations et de la satisfaction au travail, d'où la nécessité de réflexions sur des indicateurs de richesse plus larges que ceux axés sur le revenu ou le patrimoine matériel ;
- cette richesse est largement partagée avec les consommateurs de par la volonté des producteurs de réaliser des produits de qualité et restant abordables au plus grand nombre.

### **Les entreprises sont toutefois globalement mal appréhendées sur le plan de leur gestion (Prix – coûts - organisation) :**

- l'essentiel des coûts de production et de commercialisation en maraîchage sont des coûts de main d'œuvre or l'optimisation de celle-ci manque de références et l'organisation du travail paraît donc être un levier fondamental de performance. Les outils comptables actuels ne permettent toutefois pas une telle approche ;
- Si la pratique d'une gamme diversifiée rend délicate l'élaboration de coûts de production par espèce, dans le but par exemple de fixer des prix de vente rémunérateurs, de nouveaux outils de gestion et de pilotage restent à construire pour cerner les marges de progrès et prendre les décisions optimales.. Signalons toutefois, comme l'évoque un des producteurs enquêté, « l'outil premier d'un maraîcher est un calepin et un crayon ».

### **Et l'accompagnement de ces exploitations doit être revu et renforcé, tant sur un plan individuel que collectif :**

On constate que pour les exploitations maraîchères, une phase de fort investissement matériel et immatériel pendant environ 10 ans est nécessaire ; selon producteurs et experts, celle-ci devrait être mieux prévue à l'installation et assistée à l'aide de plusieurs dispositifs : **formation et conseil technique gratuits et adaptés au terrain** de l'agriculteur (parrainage, tutorat, groupes de travail, etc...), **aide à l'analyse et à l'insertion dans les réseaux commerciaux** (notamment sur les marchés de plein vent parfois saturés ou inaccessibles), **différé de remboursement des emprunts** pendant les 2 premières années et possibilité de continuer à emprunter si la situation financière le permet.

### **Les limites de l'échantillon au regard de (nouvelles) stratégies possibles pour optimiser les performances**

Notre échantillon, lié aux contraintes de l'enquête, présente certaines limites. Par exemple, nous n'avons pas pu collecter un nombre suffisant de données sur les exploitations de profil jardin libre cueillette (4 cas seulement). Or ces exploitations ont des caractéristiques bien spécifiques notamment en matière d'aménagement de l'espace pour permettre l'accueil du public et un passage facile dans les allées, des coûts de cueillette minimes, mais sans doute davantage de pertes sur production, des temps de présence importants, etc... Ce mode de commercialisation apparaît pourtant comme un débouché à fort potentiel, notamment en périphérie urbaine, répondant aux attentes des consommateurs en termes de lien avec la Nature et les producteurs. Les prix pratiqués y sont souvent attractifs (par effet de compensation du temps de cueillette) mais rémunèrent-ils la prestation de service rendue par l'agriculteur pour l'accueil et la mise à disposition d'espaces de loisir ?

Par ailleurs, beaucoup d'exploitations connaissent des pertes sur production, notamment en période estivale (pics de production, départ en vacances des consommateurs habituels) qui se ressentent sur le niveau des charges mais ne sont ni mesurées ni valorisées. Notre échantillon manque d'exploitations pratiquant la transformation pour voir en quoi cette pratique peut permettre de lever une telle contrainte.

### **Une prise en compte difficile mais essentielle de la diversité des situations**

L'enjeu de cette étude étant avant tout de proposer et tester une méthodologie d'acquisition de références, nous avons jugé préférable de ne pas éliminer la diversité constatée, de ne pas neutraliser les extrêmes mais de les expliquer, si bien que l'analyse proposée peut apparaître comme manquant de clarté parfois. En effet, cette disparité est réelle, tant au niveau technique (diversité des sols, des micros climats, des compétences, des gammes de production...), au niveau commercial (diversité des localisations, des positionnements). Si cette disparité plaide pour un accompagnement individualisé, elle invite aussi à raisonner des dispositifs d'échange d'expériences ou de tutorat permettant de valoriser les plus anciens.

**ELEMENTS DE BIBLIOGRAPHIE**

AGRESTE Bourgogne, septembre 2009

AGRESTE Bretagne, septembre 2009

AGRESTE Languedoc-Roussillon septembre 2009

AGRESTE Conjoncture Légumes, Synthèse 2009/91

AGRESTE, Enquête structure exploitations légumières 2005

AREFA Languedoc Roussillon – *Emploi et compétences des circuits courts* - 2009

Aubry et al., 2010, *Les circuits courts en agriculture revisitent-ils l'organisation du travail dans l'exploitation ?*

Argouach' et al. 2008 *Maraîchage biologique*, Educagri 215p.

Baros C, Vernin X. 2007, *Les producteurs maraîchers de ceinture verte*, CTIFL

Bon et al., 2010, *Diversité des logiques de travail dans les exploitations maraîchères en circuits courts*, 4èmes Journées de recherches en sciences sociales INRA SFER CIRAD 9 et 10 décembre – Rennes – AgroCampus-Ouest

Boulay et al., 2006, *Où se crée la valeur ? Une application de l'analyse de Porter aux filières du végétal spécialisé* Management et Avenir n°28, 177-195

CERD, *Diversifier* (réactualisation annuelle)

Chiffolleau Y, Ollagnon M., 2008, *Projet CROC les cahiers de l'observatoire n°8*,

Clus Y, 2009, *Typologie technico-économique des exploitations de maraîchage biologique diversifiées des départements de l'Ain, Isère, Savoie et Haute-Savoie*, mémoire de fin d'étude pour l'obtention du diplôme d'ingénieur Supagro - Adabio

CTIFL, 2008, *Le point sur les exploitations légumières en France*

Da Costa et Kerautret, 2006, *Entre Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne et dynamique d'installation maraîchère en Île-de-France : Des outils à construire Alliance Paysans Consom'acteurs Île-de-France* Rapport de stage 2006

Dancet Romain, 2008, mémoire de fin d'études, *Travail et qualité de vie en maraîchage diversifié : les conséquences de la vente directe*, ENESAD

Doucet Xavier, 1998, Mémoire de fin d'études, *D'un système légumier intensif vers un système durable*, ETISPA, CIVAM, ARCAD

Dufour et al., 2010, *L'herbe est-elle plus verte dans le panier ? Satisfaction au travail et intégration professionnelle de maraîchers qui commercialisent sous forme de paniers*, Colloque national RRF, Circuits courts alimentaires - Etats des lieux de la recherche, Paris : France

FRANCE AGRIMER Fruits et Légumes Bio 2008 et 2009

FRANCE AGRIMER Chiffres Clé Fruits et Légumes 2008

GAB / FRAB Bretagne 2010 : **S'installer en maraîchage bio** Fiches Techniques

Hutin, 2008, *Diagramme de la distribution de légumes en France*, Info CTIFL n°255

Jouanneau, 2010, *Référentiel des systèmes maraîchers biologiques des pays de la Loire*, GAB 44

Lanciano E., Dumain a., 2010, *Comment ne pas faire de commerce tout en en faisant ? Le cas de systèmes de paniers dits alternatifs en agglomération lyonnaise*. in Réconcilier Démocratie et

Economie : la dimension politique de l'entrepreneuriat en économie sociale et solidaire, Ed. Michel Houdiar

Mundler Patrick, 2008, *Petites exploitations diversifiées en circuits courts : Soutenabilité sociale et économique*, ISARA

Navarette et al., 2010, Modelling farmers' decisions of crop sequences and crop on-farm localisation : from arable farms to market-gardeners management decisions, The XIth ESA Congress *The Scientific International Week around Agronomy* 30/08-01/09/2010

Orvoën H., 2009, *Etat des lieux et collecte de références technico-économiques en maraîchage sur l'Ile et Vilaine* . Mémoire de fin d'études ingénieur agronome, GAB35

Péron J.Y., 2008, *Références productions légumières.*, Lavoisier, 613 p.



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

**Partie 3 – Productions maraîchères en circuits courts :  
diversité des modèles et approche des performances**

**Août 2011**





Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement des Territoires

Direction Générale des Politiques agricoles, agroalimentaires et des territoires

3 rue Barbet de Jouy

75349 PARIS 07 SP

## Partie 3 - Exploitations maraîchères en circuits courts : diversité des modèles et approche des performances

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

Yuna CHIFFOLEAU, chargée de recherche INRA (UMR Innovation), responsable scientifique

Benoît PREVOST, maître de conférences, Université de Montpellier 3

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

Selma TOZANLI, enseignant-chercheur (CIHEAM, Montpellier)

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.



**ANNEXES**



ANNEXE 1 : TABLEAU SYNTHÉTIQUE DE PRÉSENTATION DES 4 SYSTÈMES MARAÎCHERS D'APRÈS J. ARGOUARC'H (ÉDITIONS 2003 ET 2008 DE L'OUVRAGE LE MARAÎCHAGE BIOLOGIQUE).

		Système de production en maraîchage biologique			
		Le Grand Jardin	Légumes de plein champ	Grand tunnel	Maraîchage Diversifié
Terre	Surface (Ha)	0,3 à 0,5	3 à 15	-	0,7 à 2*
	Diversité des légumes (nb d'espèces)	20 à 40 dont légumes rares, plantes aromatiques	3 à 10 dont pommes de terre, carottes, poireaux, choux, engrais verts	3 à 10 cultures d'été principalement.	10 à 50 une 15aine de légumes par saison
Moyens humains (ETP, équivalent temps plein)	Édition 2003	1 ETP	1 ETP	-	1 ETP
	édition 2008	0,5 ETP pour 3000 m <sup>2</sup>	au moins 0,75 ETP et des saisonniers pour 5 Ha	0,5 ETP pour 1500 m <sup>2</sup>	0,5 ETP** pour 1 Ha
Matériel de production	Tunnels	Pas obligatoirement	Non	Surface principalement couverte.	5 à 20% de la surface
	Mécanisation	Motoculteur	Tracteur 70 CV ou +	Tracteur 70 CV ou +	Tracteur 60 CV et/ou motobineuses
	Matériel spécifique	Aucun matériel spécifique	Tracteur de 70 Cv, tracteur de 35 CV. Engins de travail du sol : charrue, pulvérisateur porté, herse étrille, désherbeur thermique (carotte, pépinière de poireau, défanage des pommes de terres), bineuse guidée, gyrobroyeur, épandeur centrifuge et à compost. Récolte : arracheuse de pomme de terre, lame souleveuse, caisses plastiques, petit matériel de culture.	Un atomiseur, une motteuse et des caisses mottes, deux grands tunnels plastiques de 1500 m <sup>2</sup> au total.	Désherbeur thermique, un atomiseur, une motteuse et des caisses mottes, matériel d'irrigation, caisses plastiques, petit matériel de culture. Matériel de lavage conditionnement et pesée, une camionnette.
Bâtiments		Peu ou pas	Hangar stockage (chambre froide et matériel)	Hangar stockage (chambre froide et matériel)	Hangar stockage et conditionnement
Commercialisation	Mode de vente	Directe	Semi-gros / Gros	gros	Directe / Demi-Gros
	Exemple	Famille, clientèle de proximité	Semi Gros (≈ 50 km)	2 marchés par semaine (≈ 30 km)	2 marchés par semaine (≈ 30 km)
Autre activité de l'exploitant		Accueil, gîtes, transformations, etc.	Généralement non	Généralement non	Généralement non
Chiffre d'Affaires		Assez faible, 5000 à 15000 €	Satisfaisant, 50000 à 70000 €	Satisfaisant, 50000 à 70000 €	Satisfaisant, 10000 à 40000 €

\*cette valeur paraît faible, des exploitations de maraîchage diversifié dépassent 2 Ha, allant jusqu'à 4 ou 6 Ha sur l'aire de l'ADABio par exemple.

\*\*cette valeur de 0,5 ETP/HA paraît également faible, puisque dans le milieu professionnel on considère couramment plutôt une valeur de 1ETP/HA pour du maraîchage diversifié en bio.

**Annexe 2 : Typologie des producteurs maraîchers d'après les résultats du projet CROC**

<b>Type 1 : Les pragmatiques, qui combinent circuits longs et circuits courts dans une optique de rentabilité</b>	
<i>(i) Type et fonctionnement de l'exploitation</i>	
SAU	Surface relativement importante (entre 10 et 20 ha)
Type et pratiques culturales	- Pratiques culturales conventionnelles, raisonnées ou biologique de masse (PO : uniquement conventionnelles) - Système intensifs ; rotations sur 3 ans
Niveau de diversification des espèces	- Niveau de diversification le plus faible des 5 types identifiés, malgré un léger élargissement de gamme opéré pour les productions destinées à la VD. - Motivation pour choix des variétés : rentabilité
Planification Des cultures- Gestion des surplus	Mêmes espèces chaque année et dates fixes de récoltes recherchées (PO : date d'ouverture du stand estival) - Planification des cultures facile  Objectif : limiter au mieux de pertes, les problèmes de variations de volumes mais pas de transformation  ou de revente à d'autres maraichers de leur surproduction
Main d'œuvre et Organisation du travail	- Utilisation importante de main d'œuvre salariée et de main d'œuvre familiale (MOF), surtout pour la vente en période estivale - Rythme de travail très soutenu à l'année (VD estivale calée dans une période où le travail est moindre pour les CL )
Statut	SCEA ou EARL, associés surtout avec conjoint ou parents
Matériel	Parc matériel adapté pour les grandes surfaces et variétés vendues en CL / Moins mécanisé pour variétés vendues uniquement en CC ; investissement léger dans ce domaine
<i>(ii) Place des CC dans la trajectoire de vie et/ou professionnelle</i>	
Trajectoire	- Exploitants relativement âgés - Trajectoire « conventionnelle » : issus du monde agricole ou intégrés de longue date (>20 ans), reprise d'exploitation familiale, installés avec la DJA - Capital important
Motivations pour l'insertion dans les CC	Meilleure valorisation économique de leur travail, sécurité (faire face aux crises et fluctuations du marché, stabiliser le revenu)

<b>(iii) Pratiques commerciales</b>	
Part des CC sur l'ensemble	Vente essentiellement en gros mais combinent les CC et CL Pour ceux dont la production maraîchère est uniquement destinée à un stand estival, la VD peut représenter près de 20% du CA total sur deux mois d'été
Types de CC	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Préférence pour les CC qui optimisent le temps : vente à la ferme, vente de paniers par Internet, vente à des boutiques spécialisées (pas de marché de plein vent)</li> <li>- Pratique courante de l'achat-revente chez des grossistes ou autres producteurs pour élargir la gamme et vendre même en saison creuse (surtout Hérault)</li> <li>- Vente et production menées de façon indépendante et complémentaire (souvent une personne chargée uniquement de la vente)</li> </ul>
Mode de formation des prix	<p>Deux tendances :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prix bas, calés sur les cours des marchés gare et mercuriales, par maintien des habitudes</li> <li>- Prix plutôt élevés, justifiés par l'engouement autour des CC</li> </ul>
<b>(iv) Pratiques sociales</b>	
Relations avec la profession	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exploitants bien entourés au sein de la profession</li> <li>- Relations avec les autres producteurs : liens amicaux et professionnels (conseils, aide technique) importants avec le groupement de producteurs via lequel est commercialisée une bonne part de leur production</li> <li>- Conseils techniques : Chambre d'Agriculture, entreprises de semences, conseillers centre de gestion, recherchés principalement sur les productions des CL</li> </ul>
Relations avec le consommateur	Relations surtout marchandes, moins fortes que les relations aux autres producteurs, même si quelques relations privilégiées
Engagement dans des collectifs	Dans des institutions locales, conseil municipal, crédit agricole, syndicat

<b>Type 2 : Les innovateurs, qui s'engagent financièrement et en temps, et multiplient leurs activités à un rythme soutenu pour s'inscrire dans les circuits courts</b>	
<i>(i) Type et fonctionnement de l'exploitation</i>	
SAU	Surface importante en moyenne héritée d'un passe souvent proche d'une production pour CL mais hétérogénéité au sein du type (ex. PO : 2 exploitations a 10 ha, et 2 a 2 ha)
Type et pratiques culturelles	Pratiques culturelles respectueuses de l'environnement, naturelles ou biologiques pour les cultures en CC (variable pour productions en CL)
Niveau de diversification des espèces	- Grande diversification des cultures pour CC, toute l'année (10 espèces environ par saison, plus de 20 sur l'année) malgré un passé de forte spécialisation (grossiste et CL) - Motivations pour choix des variétés : rentabilité et qualité
Planification Des cultures- Gestion des surplus	- Recherche d'optimisation de leur production toute l'année, de limitation des pertes et invendus : transformation des produits et choix des systèmes de vente les plus appropriés à leur production - Peu de problèmes phytosanitaires mais des problèmes d'étalement de la production, de respect des temps de repos des terres, planification et conduite culturale complexes, exploitations souvent surdimensionnées
Main d'œuvre et Organisation du travail	- Exploitant en réapprentissage du métier, très consciencieux, note tout, d'année en année, dans une démarche de progrès - Spécialisation dans la VD mais avec les acquis des CL (rigueur) - Utilisation importante de MO salariée et de MOF, pour la vente, traitements, irrigation, travail du sol/ salaires peu expérimentés en diversification - Rythme de travail très soutenu a l'année (avec VD, augmentation du temps de travail pour vente). Association souvent nécessaire
Statut	SCEA ou EARL, associés surtout avec conjoint ou parents
Matériel	- Exploitations relativement mécanisées - Investissement récent dans du matériel neuf spécifique à la vente directe et aux petites surfaces : motoculteur, appareil de traitement à dos, motteuse (avant seulement des équipements adaptés aux CL). Accès également à du matériel prêté par le groupement de producteurs (coopérative)

<b>(v) Place des CC dans la trajectoire de vie et/ou professionnelle</b>	
Trajectoire	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trajectoires non conventionnelles aboutissant à une intégration progressive dans la profession grâce aux bons résultats des exploitations notamment : étrangers installés dans les années 70, reprise d'exploitation familiale après une autre activité</li> <li>- Capacités d'innovation et de mobilisation des ressources nécessaires dans un cadre changeant ; gout du défi, multitude de projets à un rythme soutenu</li> </ul>
Motivations pour l'insertion dans les CC	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Motivations : survie de l'exploitation, amélioration et sécurisation des revenus (crises sur CL), projet de vie rentable en accord avec leurs principes (agriculture de qualité)</li> <li>- Perspectives : intention d'augmenter la part des CC, au maximum en VD, et de diminuer celle des CL (surface cultivée, MO salariée ..) sans l'abandonner complètement pour garder un créneau sécurisé.</li> </ul>
<b>(vi) Pratiques commerciales</b>	
Part des CC sur l'ensemble	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Combinaison de CC+CL ; rentabilité surtout recherchée sur les CL ; multiplication des types de circuits (CL et CC) : ex : Vente à une coopérative, marche de gros + VD toute l'année</li> <li>- Mais spécialisation dans la VD croissante : 10 a 20% du CA il y a quelques années, aujourd'hui = 60-70%</li> </ul>
Types de CC	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diversité de types de CC : stand sur l'exploitation, AMAP, marchés estivaux, foires, visites de ferme... (PO : surtout stand sur l'exploitation) ; logique d'optimisation : pour éviter les pertes, vente aux autres producteurs, à des boutiques, transformation des invendus</li> <li>- Valorisation des CC par d'autres activités : l'agritourisme, accueil sur l'exploitation, éducation à l'environnement...</li> <li>- Pratique pour certains de l'achat-revente pour compléter la gamme mais dans une transparence totale vis-à-vis du consommateur</li> </ul>
Mode de formation des prix	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prix plutôt élevés, réfléchis dans le but de valoriser la qualité et de rendre rentables la vente en CC mais aussi les investissements et autres activités associées</li> </ul>
<b>(vii) Pratiques sociales</b>	
Relations avec la profession	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Liens avec les autres producteurs limités par manque de temps, ils ciblent les réseaux et les personnes potentiellement intéressantes professionnellement</li> <li>- Considérés comme des références par des producteurs moins performants qu'eux</li> </ul>
Relations avec le consommateur	Volonté de séparer vente et production. Relations avant tout commerciales, néanmoins création de lien social autour de leur activité, au sein d'un réseau de consommateurs fideles, habitués (relations parfois même amicales)
Engagement dans des collectifs	Engagement dans diverses associations, utilisées comme un réseau d'information. Actifs et investis dans des réseaux associatifs tels que Civam

<b>Type 3 : Les hédonistes efficaces, qui visent rentabilité et qualité de vie</b>	
<i>(i) Type et fonctionnement de l'exploitation</i>	
SAU	Surface inférieure à 4 ha
Type et pratiques culturales	Agriculture biologique labellisée par souci de transparence vis-à-vis du client. Ils veulent faire du « beau bio »
Niveau de diversification des espèces	- Niveau moyen de diversification - Motivations pour le choix des variétés : celles qu'ils réussissent ; ils ne produisent pas tout et complet leur gamme chez des producteurs dont ils sont proches
Planification Des cultures- Gestion des surplus	- Système de culture peu intensif voire extensif (beaucoup plus de surface non utilisée) ; respect de rotations. Ne produisent presque qu'en plein champ - Maîtrise de la production du semis à la vente, limitation du nombre d'intermédiaires - Essais toujours nombreux pour adapter leur production à leur contraintes (ex : montagne)
Main d'œuvre et Organisation du travail	- Souvent expérimentés (ancienneté) - Peu de recours à la MO salariale, recours à la MOF seulement ponctuel (pour l'entretien, la récolte et la vente) - Etalement des productions facilite sur petites surfaces
Statut	Surtout EA mais aussi cotisants solidaires
Matériel	Bien équipés grâce à un investissement progressif en fonction des besoins, en autofinancement, pour limiter la pénibilité du travail
<i>(ii) Place des CC dans la trajectoire de vie et/ou professionnelle</i>	
Trajectoire	Les plus âgés de l'échantillon, avec une moyenne de 51 ans, Origine = du milieu agricole ou de formation agricole, mais : - en rupture avec l'agriculture conventionnelle, - passage par d'autres professions avant l'agriculture (enseignement,...), par d'autres régions (installation grâce a des contacts avec d'autres producteurs) - certains sont double-actifs
Motivations pour l'insertion dans les CC	- Conjugaison entre rentabilité, qualité de vie et développement local Les CC permettent d'assurer l'écoulement de toute la marchandise, de trouver un équilibre entre vente et production et de préserver une qualité de vie satisfaisante (temps libre) Projet également intégré dans une démarche visant à valoriser leur territoire de vie

<b>(viii) Pratiques commerciales</b>	
Part des CC sur l'ensemble	La totalité de la production est vendue en CC et la majeure partie en VD Vente = partie intégrante de l'activité
Types de CC	2 systèmes de vente en CC différents toute l'année, par exemple 1 circuit de vente principal (marché important, paniers) et 1 circuit complémentaire (vente à la ferme, foires...)
Mode de formation des prix	- Prix établis en fonction des autres producteurs pour préserver l'appartenance à un réseau de pairs : ils s'interdisent de casser les prix au nom de cette appartenance mais refusent une politique de prix trop élevés au titre de l'accessibilité de tous aux produits
<b>(ix) Pratiques sociales</b>	
Relations avec la profession	Création et participation au développement d'un réseau de producteurs de proximité base sur des liens professionnels (échanges de matériel, de conseils, de semences...) mais aussi sur le partage de certaines valeurs telles que le respect de l'environnement et de l'être humain.
Relations avec le consommateur	Création de réels rendez-vous avec la clientèle grâce à des points de vente en nombre réduit et réguliers, notamment avec une clientèle de proximité, dans leur territoire de vie. Importance capitale des retours des consommateurs pour ces producteurs qui veulent être reconnus pour leurs produits de qualité
Engagement dans des collectifs	- Engagement dans le réseau Civam, pour se tenir au courant - Proches du conseil d'administration- adhérents ou ex-adhérents actifs

<b>Type 4 : Les spécialistes engagés, qui envisagent la vente en CC comme une activité propice à la défense du métier de producteur et/ou au débat citoyen.</b>	
<i>(i) Type et fonctionnement de l'exploitation</i>	
SAU	- Surface inférieure à 4 ha (Hérault : petites surfaces souvent mal adaptées au maraîchage)
Type et pratiques culturales	- Surtout agriculture biologique ou naturelle - Entretien soigneux des cultures, attention portée à la qualité gustative et visuelle des produits (critères de rendement et de calibre secondaires) ; Production de la majorité de leurs plants et maîtrise de la production du semis à la vente - Évolution constante : prise de notes sur essais
Niveau de diversification des espèces	- Selon ancienneté dans le métier : niveau moyen, petite gamme de produits standards et quelques produits rares (moins expérimentés) ou niveau élevé surtout pour ceux qui livrent des paniers (plus de 10 espèces par saison, la plupart en plein champ). Double actifs : niveau élevé en été/ moyen sur l'année. Gamme en évolution constante
Planification Des cultures- Gestion des surplus	- Système peu intensif, rotations sur 4 ans, utilisation d'engrais vert ou du repos - Planification et conduite culturale complexes - Selon ancienneté dans le métier : connaissance ou non des quantités à produire par rapport à leur capacité de vente, capacité ou difficultés à fournir des volumes suffisants, problèmes ou non de planification (pour ceux qui vendent par paniers, surplus écoulés dans les paniers). Objectif = étalement annuel de la production (sauf doubles actifs: activité à mi-temps, concentrée sur la saison estivale).
Main d'œuvre et Organisation du travail	- Très peu de MO salariée, ponctuellement recours à la MOF sur des tâches précises comme l'entretien, la récolte et la vente. Il s'agit surtout des enfants, parents, conjoints
Statut	PO : Essentiellement EA (quelques cotisants solidaires et EARL)
Matériel	Spécialistes avec ancienneté : parc incomplet et vieux selon eux / Jeunes installés : parc juge le plus souvent assez complet pour les exploitants vendant par paniers (systèmes récents)

<b>(x) Place des CC dans la trajectoire de vie et/ou professionnelle</b>	
Trajectoire	<ul style="list-style-type: none"> <li>- des pionniers du maraîchage et de la VD dans les deux départements (années 70-80) ; militants plus ou moins radicaux pour une agriculture paysanne, respectueuse de l'environnement</li> <li>- et/ou des néo-ruraux, souvent non-originares de la région, reconvertis dans une activité en accord avec leurs valeurs = rupture dans leur trajectoire de vie</li> <li>- et/ou des doubles actifs qui ont décidé de développer une activité agricole pour contribuer à la rencontre agriculture-société</li> <li>- et/ou des jeunes installés (spécialisés dans la vente par paniers) qui ont repris l'exploitation familiale mais sont en rupture avec le modèle familial</li> </ul>
Motivations pour l'insertion dans les CC	<p>Motivations professionnelles et citoyennes : point de vente souvent considéré comme une tribune publique, propice à la défense de valeurs et projets. Quête d'un modèle de développement durable via l'agriculture, la VD permet selon eux de valoriser le métier de producteur et de faciliter la rencontre entre agriculture et société</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Maintien voire augmentation de leur revenu, amélioration de la productivité pour dégager plus de temps libre tout en réduisant la pénibilité du travail (surtout pour exploitants livrant des paniers)</li> </ul>
<b>(xi) Pratiques commerciales</b>	
Part des CC sur l'ensemble	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La VD représente près de 100% du CA</li> <li>- Refus de l'achat-revente pour ne pas « tromper » le consommateur</li> </ul>
Types de CC	CC favorables au rapprochement producteur-consommateur : systèmes de paniers avec livraison à domicile ou AMAP, marche de plein vent (marche paysan notamment)
Mode de formation des prix	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Deux tendances : prix constants et peu élevés au titre de la qualité à petit prix (un produit de qualité doit être accessible au plus grand nombre mais pas au détriment du producteur) ou prix plutôt élevés au titre de la défense du métier de producteur et de la valorisation de la qualité</li> </ul>
<b>(xii) Pratiques sociales</b>	
Relations avec la profession	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hérault : échanges peu nombreux, souvent mis à l'écart de la profession surtout là où ils vivent (différence et/ou double activité). Marche = le lieu d'échanges avec des producteurs aux mêmes pratiques.</li> <li>PO : moins marginaux, mieux intégrés</li> <li>- Peu de suivi technique de la part des organismes d'appui officiels</li> </ul>
Relations avec le consommateur	<p>Recherche de liens forts mais relations très contrastées avec les consommateurs : leurs propos parfois « radicaux » peuvent déplaire. Le soutien financier et politique des consommateurs compte parfois beaucoup pour eux (jusqu'au soutien du producteur dans l'installation, la recherche de nouvelles terres...)</p>

Engagement dans des collectifs	Appartenance au réseau Terres Vivantes 34 et/ou Civam bio, qui permet notamment le développement important des paniers/AMAP dans les PO. Anciens ou actuels membres actifs, militantisme en douceur pour les uns, plus marque pour d'autres. Pionniers proches des idées de la Confédération paysanne mais nouveaux venus plus diversifiés
<b>Type 5 : Les idéalistes, qui s'inscrivent dans un « retour à la terre », misent sur une production de qualité, se définissent comme producteurs et non commerçants</b>	
<i>(i) Type et fonctionnement de l'exploitation</i>	
SAU	Petite surface
Type et pratiques culturales	- Pratiques naturelles (non labellisées) - Réflexion consciencieuse sur leurs systèmes de cultures pour les adapter à la vente mais n'arrivent souvent pas à assumer la charge de travail que produire implique
Niveau de diversification des espèces / Planification des cultures- Gestion des surplus / Main d'œuvre et organisation du travail/ Statut/ Matériel : A préciser	
<i>(ii) Place des CC dans la trajectoire de vie et/ou professionnelle</i>	
Trajectoire	- Néo-ruraux, souvent non-originaux de la région Abandon d'une activité qui ne correspondait pas à leurs valeurs pour une « activité humaine plus cohérente avec leurs valeurs ; installation = rupture dans leur trajectoire de vie. Retour à la terre poussé par le désir de faire des produits de qualité avec des pratiques respectueuses de l'environnement
Motivations pour l'insertion dans les CC	- Vision souvent romantique, idéalisée de l'agriculture - Motivations : équilibre de vie et mise en pratique de valeurs morales Mais, à la différence des engagés, n'envisagent pas les relations producteurs-consommateurs comme une motivation principale pour se lancer dans la vente directe
<i>(iii) Pratiques commerciales</i>	
Ils sont motivés par la terre, la production et non par la vente. La vente est un réel souci dans le fonctionnement de leur entreprise, elle est vue comme une contrainte. Chercher des points de vente et écouler sa production, c'est pour eux le mauvais côté du métier de producteur. Ils ont des difficultés à assumer la charge de travail que vendre implique.	
Part des CC sur l'ensemble / Types de CC	Ils pratiquent la VD par défaut
Mode de formation des prix	- Prix fixe et souvent décidé en fonction de la qualité du produit, de sa rareté et des coûts de production ; le prix est très réfléchi car il doit être rémunérateur d'une activité laborieuse - Prix assez chers par rapport aux autres sur le marché, prix « militants » qui revendiquent une juste rémunération du producteur, indépendants des fluctuations du marché considérées comme arbitraires

<i>(xiii) Pratiques sociales</i>	
Leur travail n'est envisagé ni en relation avec les producteurs ni avec les clients. Ce manque de relation peut être lié soit à un échec dans la création de leur environnement socio-économique, soit par choix ou auto-exclusion.	
Relations avec la profession	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recours à quelques conseils lors de l'installation ; recherche d'appuis surtout auprès de personnes ressources dans des organismes de développement local</li> <li>- Relations difficiles avec les autres producteurs du marché s'ils ne pratiquent pas la même politique de prix ou les mêmes pratiques culturelles</li> </ul>
Relations avec le consommateur	Peu de relations autres que commerciales au-delà de quelques fidèles convaincus par les tomates ou le discours !
Engagement dans des collectifs	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas ou peu engagés dans des associations ou réseaux de producteurs.</li> <li>- Se sentent proches de la Confédération paysanne</li> </ul>



Annexe 3 : 1<sup>ère</sup> typologie axée sur le dimensionnement de la structure et les productions

Type	Surface légumes	Gamme légumes	CA	MO mini	Statut	Origine	Débouché	Motivation
1	Autour de 0.5 ha	30 légumes	9 000	0.5	Cotisant solidaire récent ou ancien	Hors cadre ou reprise exploitation abandonnée depuis longtemps	100% CC MPV	Un revenu complémentaire suite à chômage ou parcours de réinsertion
2	1 à 2 ha 500 à 1500 m2 sous tunnels	30 légumes	30 000	1 UTH + occasionnels ou entraide familiale	Professionnel récent	Hors cadre – éventuellement aidé	100% CC MPV + paniers ou VAF	Transition professionnelle
3	2 à 4 ou 5 ha Tunnels	20 à 30 légumes éventuellement 1 à 5 légumes de spécialisation vers CL ou GMS	50 000	2 UTH dont 1 salarié ou associé ou madame + entraide familiale si reprise	Professionnel plus ancien	Hors cadre entrepreneur - aides – ou reprise – ou évolution du cas 2	CC ++ avec aussi GMS ou détaillants	Reprise des parents ou création d'entreprise avec fonds
4	Plus de 5 ha	1 à 20 légumes	100 000 et plus	Variable en fonction de la taille	Professionnel ancien	Reprise – aides	CL + CC en diversification	Opportunité pour les CC – paniers ou VAF avec achats revente
5	Idem	1 à 5 légumes en complément d'une autre production (céréales, viti, arbo)	100 000 et plus	Idem	Professionnel ancien	Reprise – aides	CL + CC en diversification	Tous les légumes peuvent être écoulés en CC ou CC+CL

Observations : 1 à 3 peuvent être la déclinaison d'un même type ainsi que 4 et 5

Le type 2 est emblématique des installations actuelles et 3 semble être une évolution de 2 si réussite

### Annexe 3 : description de l'échantillon de la 1<sup>ère</sup> enquête selon une typologie structurée sur la base des seuls producteurs de légumes (178 cas)

#### Premier type : une petite surface consacrée au maraîchage : un grand jardin (13% : 23 exploitations sur 178)

*Surface cultivée en légumes* : moins de 0,5 ha

#### Diversification/spécialisation

3/23 (13%) utilisent la quasi-totalité de leur SAU pour le maraîchage

9/23 (39%) sont des petites exploitations (surface totale moins de 10 ha) qui utilisent une surface de moins de 0,5 ha pour l'horticulture

6/23 (26%) ont une exploitation de 10 à 50 ha dont moins de 0.5 ha est consacré au maraîchage

2/23 (8,7%) ont plus de 50 ha dont une petite partie est utilisée pour cultiver des légumes

#### Caractéristiques de l'exploitant/exploitation

**Date et mode d'installation** : 6 sur 23 sont des installations récentes (moins de 5 ans) et sont des créations. Dans l'ensemble 16 sur 23 exploitations sont des créations (70%). Parmi celles qui sont des reprises, toutes sont des installations d'avant 2003 (la plus ancienne date de 1974).  
11/23 (47,8%) ont reçu des aides à l'installation.

**Origine** : 11/23 (47,8%) sont d'origine agricole

**Expérience professionnelle** : une très grande majorité (78%) a une expérience professionnelle antérieure à leur installation. Parmi ceux qui se sont installés sans aucune expérience antérieure, 3/5 ont repris l'exploitation familiale et tous les 5 ont plus de 5 ans d'expérience.

Origine agricole	Expérience professionnelle antérieure à l'installation		Total général
	Non	Oui	
Non	1	11	12
Oui	4	7	11
<b>Total général</b>	5	18	23

**Tableau 1** : Répartition des exploitations du 1<sup>er</sup> type selon l'origine du chef de l'exploitation et son expérience professionnelle avant l'installation

**Formation** : 13/23 (56,5%) ont une formation agricole (CAP/BP : 8 ; Bac agricole : 2 ; post-bac agricole : 3). Parmi ceux qui ont une formation autre qu'agricole (10/23), 6 sont d'origine agricole (26% du total des exploitants). *On peut faire l'hypothèse qu'un apprentissage sur le tas pour ceux d'origine agricole les ont poussés à suivre des formations généralistes.*

**Suivi technique** : 4 sur 23 (17,4%) n'ont pas répondu à la question. Parmi ceux qui ont répondu, 7/19 (36,8%) ont un suivi technique. 5 exploitants qui ont un suivi technique ont un niveau

de formation post-bac. *On peut faire l'hypothèse que les plus instruits sont davantage disposés à recourir à l'aide technique.*

**Insertion dans la vie locale** : 13 des exploitants (56,6%) se sont déclarés insérés dans la vie locale, dont une majorité (8/13) est d'origine agricole.

Insertion dans la vie locale	Origine agricole		Total général
	Non	Oui	
Non	7	3	10
Oui	5	8	13
<b>Total général</b>	12	11	23

**Tableau 2** : Répartition des chefs d'exploitation du 1<sup>er</sup> type selon leur insertion dans la vie locale et leur origine

**Participation à la vie syndicale** : seulement 6 sur 23 exploitants ont déclaré qu'ils avaient une activité syndicale. La totalité des syndiqués sont d'origine agricole. Un lien peut être établi avec le niveau de formation : 5 sur 6 syndiqués ont un niveau de formation bac ou post-bac et 4/6 ont une formation généraliste.

**Main d'œuvre** : La totalité de ces petites exploitations ont 1 ou 2 personnes travaillant en équivalent temps plein. 10/23 (43,5%) ont 2 personnes

#### Caractéristiques de la production

- 4/23 (17,3%) ne produisent qu'une seule espèce de légumes ; 10 (43,4%) ont une petite gamme (2-8 espèces), 5 (21,7%) proposent entre 10 et 20 espèces et 3/23 (13%) produisent environ 30 espèces.
- 12/23 (52%) ont un signe de qualité dont 7 AB, 2 Sud de France et 3 autres signes
- 4/23 (17,3%) vendent des produits transformés (dont 2 sous signe AB)
- 3/23 (13%) font de l'achat-revente (dont 1 sous signe AB)

#### Circuits de commercialisation

- 4 exploitants / 23 utilisent des circuits longs pour commercialiser leurs légumes. 3 sur ces 4 ont des signes de qualité.
- Deux tiers des exploitants pratiquent un nombre limité de circuits courts : 34,7% pratiquent un seul circuit court, 34,7% ont deux circuits courts.

Nombre de circuits courts pratiqués	Nombre d'exploitations
1	8
2	8
3	2
4	5
<b>Total général</b>	<b>23</b>

- Tableau 3 : Répartition des exploitations du 1<sup>er</sup> type selon le nombre de circuits courts pratiqués
-

- **CA/revenu**
- 
- 12/23 (52,2%) ont un chiffre d'affaire annuel entre 5 000 et 50 000 euros ; 4/23 (17,4%) ont un CA entre 50 000 et 100 000 alors que 2/23 (8,7%) gagnent moins de 5 000 euros par an. 9 exploitations (40,9%) réalisent plus de 75% de leur CA en légumes.
- 

Chiffre d'affaires (€)	part du chiffre d'affaires en légumes					Total général
	0 à 25%	26 à 50%	51 à 75%	76 à 100%	Sans réponse	
Moins de 5 000			1	1		2
5 000 à 10 000	1	1	1	3		6
10 000 à 20 000		1		1		2
20 000 à 50 000		2		1	1	4
50 000 à 100 000	1	1	1		1	4
100 000 à 200 000						-
Ne sais pas				1		1
Sans réponse		1		2	1	4
<b>Total général</b>	2	6	3	9	3	23

- Tableau 4 : Répartition des exploitations du 1<sup>er</sup> type selon leur CA annuel et la part du CA en légumes

14 sur 23 exploitants (60,8%) ont d'autres source de revenu. 8 parmi eux ont un CA de moins de 50 000 € par an. 10 ont une forte spécialisation en maraîchage (plus de 75% du CA réalisé en légumes).

Part du chiffre d'affaires vendue en circuits courts	Part du chiffre d'affaire en légumes	autres revenus dans le foyer		Total général
		Aucun	Oui	
	26 à 50%		1	1
26 à 50%	51 à 75%	1		1
	Total	1	1	2
51 à 75%	26 à 50%		1	1
76 à 100%	0 à 25%	2		2
	26 à 50%	2	2	4
	51 à 75%		2	2
	76 à 100%	3	6	9
	Total	7	10	17
Sans réponse		1	2	3
<b>Total général</b>		<b>9</b>	<b>14</b>	<b>23</b>

**Tableau 5** : Répartition des exploitations du 1<sup>er</sup> type selon la part du CA en légumes vendue en CC, la part du CA en légumes et l'existence d'autres revenus dans le foyer

Parmi les 23 exploitants, 19 (82,6%) sont quasi exclusivement dédiés aux circuits courts. Aussi, parmi les 9 exploitants fortement orientés en maraîchage, tous sont majoritairement en circuits courts.

Part du chiffre d'affaire en légumes	Part du chiffre d'affaire légumes vendue en circuits courts				
	26 à 50%	51 à 75%	76 à 100%	Sans réponse	Total général
0 à 25%			2		2
26 à 50%	1	1	4		6
51 à 75%	1		2		3
76 à 100%			9		9
Sans réponse			2	1	3
<b>Total général</b>	2	1	19		23

- **Tableau 6** : Répartition des exploitations du 1<sup>er</sup> type selon la part du CA en légumes et la part du CA légumes vendus en CC

- 

- **Prix pratiqués**

- Pour la majorité (16/22 répondants ; 72%) les prix pratiqués sont d'un niveau moyen. 3 exploitants sur 22 (13.6%) pensent que leurs prix sont en-dessous de la moyenne alors que 3 autres (13.6%) les trouvent plus élevés que la moyenne. *Il n'y a pas de variable discriminante qui se distingue.*

- 

## NIVEAU DE SATISFACTION

15 exploitants sur 23 (65,2%) ne sont pas satisfaits de leur niveau de revenu. L'utilisation des signes de qualité contribue peut-être à apporter une certaine satisfaction, puisque 6 exploitants sur 8 qui ont répondu qu'ils étaient satisfaits de leur niveau de revenu utilisent des signes de qualité. Autre point important : 5/8 qui sont satisfaits de leur revenu ont une autre source de revenu dans leur foyer. Ni le nombre de circuits courts pratiqués, ni le nombre d'espèces de légumes cultivés ne semblent être déterminants concernant le niveau de satisfaction des exploitations.

Par contre, l'aide à l'installation semble avoir une certaine corrélation avec le niveau de satisfaction puisque 5 exploitants sur 8 qui sont satisfaits de leur niveau de revenu ont reçu des aides à l'installation. La moitié de ces satisfaits se sont installés récemment (2003 ; 2006, 2007 et 2009).

**Deuxième type : exploitations diversifiées avec entre 1 et 2 ha de maraîchage**  
(31% : 56 exploitations sur 178)

*Superficie cultivée en légumes* : entre 1 et 2 ha

**Diversification/spécialisation**

18/56 (32,1%) sont de très petites exploitations quasiment spécialisées en maraîchage  
21/56 (37,5) sont de petites exploitations avec une surface totale de 1,5 à 20 ha  
11/56 (14,3%) sont de moyennes exploitations avec une surface totale de 20 à 50 ha  
3/56 (5,4%) sont de grandes exploitations avec plus de 50 ha de surface totale

**Caractéristiques de l'exploitant/exploitation**

**Date et mode d'installation** : 24 sur 56 (42,9%) sont des installations récentes (moins de 5 ans) dont 22 (39%) sont des créations. En effet, 41 exploitations sur 56 sont des créations contre 15 exploitations qui sont des reprises. 5 de ces reprises sont récentes (depuis 2005). 11 sur 56 (19,6%) sont des installations réalisées avant 1990 et 21 sur 56 (37,5%) entre 1990 et 2005.  
-20 créations sur 40 ont reçu de l'aide à l'installation dont 11 (27%) sont des créations de moins de 5 ans. Parmi les 15 reprises, 8 ont reçu de l'aide à l'installation dont 3 (20%) sont des reprises de moins de 5 ans.

**Origine** : 27/56 (48%) des exploitants sont d'origine agricole dont 8 se sont installés depuis 2005 contre 27/56 (48%) qui sont d'origine non agricole dont 18 se sont installés depuis 2005.  
*Ce qui montre une forte tendance de créations récentes par des « entrepreneurs ».*

**Tableau 1 : Répartition des chefs d'exploitations selon leur date et mode d'installation et leur origine**

Date d'installation	Origine non agricole		Origine agricole		Total		Total général
	création	Reprise	création	Reprise	création	reprise	
Avant 2005	8	1	10	9	18	10	28
Depuis 2005	18	0	4	4	22	4	26
	26	1	24	13	40	15	54
Sans réponse							2

**Expérience professionnelle** : la majorité (49/56 ; 87,5%) a une expérience antérieure à leur installation. Parmi ceux qui se sont installés sans aucune expérience antérieure, 3 sont des reprises et un seul est une installation récente (2008).

**Tableau 2 : La répartition des exploitations par l'origine agricole du chef de l'exploitation et son expérience professionnelle antérieure à l'installation**

Origine agricole	Expérience professionnelle antérieure à l'installation	Total général
------------------	--	---------------

	Non	Oui	
<b>Non</b>	1	26	27
<b>Oui</b>	6	21	27
<b>Total général</b>	7	47	54

**Formation** : Parmi les 53 qui ont indiqué leur niveau de formation, 33 ont une formation agricole (CAP/BP : 15 ; Bac agricole : 6 ; post-bac agricole : 12). Parmi ceux qui ont une formation généraliste (20/53) 7 sont d'origine agricole. 48% de ceux qui ont une formation agricole ont déclaré qu'ils pratiquaient leur formation.

**Suivi technique** : 12 sur 56 (21,4%) n'ont pas répondu à la question. Parmi ceux qui ont répondu, 66% (29/44) ont un suivi technique. 13 (45%) exploitants qui ont un suivi technique ont un niveau de formation post-bac, dont 5 post-bac agricole.

**Insertion à la vie locale** : 22 des exploitants sur 54 qui ont répondu (40,7%) se disent insérés dans la vie locale, dont 12 sont d'origine agricole. *Il faut signaler que près de deux tiers des chefs d'exploitations incluses dans cette catégorie ne se sont pas insérés dans la vie locale.*

**Tableau 3 : La répartition des chefs d'exploitation par leur insertion dans la vie locale et leur origine**

Insertion dans la vie locale	Origine agricole		Total général
	Non	Oui	
<b>Non</b>	17	15	32
<b>Oui</b>	10	12	22
<b>Total général</b>	27	27	54

**Insertion à la vie syndicale** : 14 chefs d'exploitations sur 56 (25%) se disent insérés dans la vie syndicale. Parmi les syndiqués, 6 sont d'origine agricole et 10 ont un niveau de formation bac ou post-bac.

**Main d'œuvre** : 34 exploitations sur 56 (60,7%) tournent par une seule personne travaillant en temps plein et 18 (19,5%) avec deux personnes. 3 exploitations (5,3%) ont recours au travail de 3 personnes en temps plein et une exploitation (1,7%) a recours à 4 personnes. Ces derniers ont une surface consacrée au maraîchage de 1 et de 1,5 ha et sont des exploitations de taille moyenne (5-20 ha de surface totale).

#### Caractéristiques de la production

- 9/56(16,1%) ne font qu'une variété de légume et 2/56 (3,6%) font 2 variétés (16,1%) font entre 10 et 20 variétés. Cependant, la moitié des exploitants de cette catégorie (28/56 ; 50%) ont plus de 20 variétés dans leur panier à légumes dont 10 (17,9%) plus de 30 variétés.
- 35 exploitations sur 56 (62,5) ont un signe de qualité dont 32 (57,1%) l'agriculture biologique (3 entre eux l'associent avec une marque collective, et 2 l'associent avec Sud de France). 1

exploitant applique une marque collective et 1 autre uniquement Sud de France. *Dans cette catégorie, le nombre de variétés cultivés semblent aller de pair avec les signes de qualité. 20 exploitants sur les 32 qui font de l'agriculture biologiques ont plus d'une vingtaine de légumes à offrir.*

- 18 sur 56 (32%) vendent des produits transformés dont 13 ont un signe de qualité
- Seulement 12 sur 56 (21,4%) font de la revente, dont 7 sous le signe AB

#### **Circuits de commercialisation**

- 11 exploitants sur 56 (19,6%) vendent leurs légumes dans des circuits longs, dont 2 sous signe AB et 1 sous la marque Sud de France.
- 29% des exploitants (16/56) pratiquent un seul circuit court, 27% (15/56) ont deux et 23 (13/56) ont trois circuits courts.

**Tableau 4 : La répartition des exploitations par le nombre de circuits courts pratiqués**

Nombre de circuits courts pratiqués	Nombre d'exploitations
0	2
1	16
2	15
3	13
4	7
5	2
8	1
<b>Total général</b>	<b>56</b>

- 
- CA/revenu
- 51 chefs d'exploitations ont donné leur CA annuel. Parmi ceux qui ont répondu, 60.1% (31/51) des exploitations ont un CA entre 10 000 et 50 000€. Ceux qui ont plus de 50 000€ forment 21,6% (11/51) du total. 17,7% (9/51) disposent moins de 10 000€ par an de CA dont 3 sont des récentes installations (2008 et 2009).
- Pour deux tiers des exploitations, les légumes composent plus de 75% de leur CA (pour 30,4%, le CA provient exclusivement du maraîchage).
- 
- Tableau 5 : La répartition des exploitations par leur CA annuel et la part du CA en légumes

chiffre d'affaires (€)	part du chiffre d'affaire en légumes					Total général
	0 à 25%	26 à 50%	51 à 75%	76 à 100%	Sans réponse	
<b>Moins de 5 000</b>				3		3
<b>5 000 à 10 000</b>	1	1	1	3		6
<b>10 000 à 20 000</b>		4	2	11		17
<b>20 000 à 50 000</b>	1	1	1	10	1	14
<b>50 000 à 100 000</b>				5		5
<b>100 000 à 200 000</b>	2	2	1	1		6
<b>Ne sais pas</b>				1		1
<b>Sans réponse</b>		1		3		4
<b>Total général</b>	4	9	5	37	1	56

37 exploitants sur 56 ont d'autres sources de revenu, et ont une forte spécialisation en maraîchage (plus de 75% du CA réalisé en légumes) et seulement 6 ont un CA annuel de plus de 50 000€.

**Tableau 6 : La répartition des exploitations par la part du CA en légumes vendue en CC, la part du CA en légumes et par l'existence d'autres revenus dans le foyer**

part du chiffre d'affaire vendue en circuits courts	part du chiffre d'affaire en légumes	autres revenus dans le foyer		Total général
		Aucun	Oui	
0 à 25%	26 à 50%	1	1	2
	76 à 100 %	1		1
	Total	2	1	3
26 à 50%	26 à 50%		1	1
	76 à 100 %	1	2	3
	Total	1	3	4
51 à 75%	51 à 75%	1		1
	76 à 100 %	1		1
	Total	2		2
76 à 100%	0 à 25%	2	2	4
	26 à 50%	2	3	5
	51 à 75%	1	2	3
	76 à 100%	7	23	30
	Total	12	30	42
Sans réponse	26 à 50%	1		1
	51 à 75%		1	1
	76 à 100%	1	1	2
	Sans réponse		1	1
	Total sans réponse	2	3	5
Total général		19	37	56

- Parmi les 51 exploitants qui ont répondu à la question, 42 (82%) sont quasi exclusivement dédiés aux circuits courts.
- Parmi les 37 exploitants qui sont presque totalement spécialisés en maraîchage, 30 réalisent plus de 75% de leur CA en circuits courts.

**Tableau 7 : La répartition des exploitations par la part du CA en légumes et la part du CA légumes vendues en CC**

Part du chiffre d'affaire en légumes	Part du chiffre d'affaire légumes vendue en circuits courts					Total général
	0-25%	26 à 50%	51 à 75%	76 à 100%	Sans réponse	
0 à 25%				4		4

<b>26 à 50%</b>	2	1		5	1	9
<b>51 à 75%</b>			1	3	1	5
<b>76 à 100%</b>	1	3	1	30	2	37
<b>Sans réponse</b>					1	1
<b>Total général</b>	3	4	2	42	5	56

- 
- Prix pratiqués
- 60,7% des exploitants (34/56) de cette catégorie pensent que les prix pratiqués sont d'un niveau moyen et 16.1% (9/56) considèrent que les prix sont plus hauts que la moyenne contre 23,2% (13/56) qui trouvent que les prix pratiqués sont plutôt bas. Parmi ceux qui ne sont pas satisfaits des niveaux des prix pratiqués, la majorité n'est pas contente de son niveau de revenu non plus (10/13).
- 

### Niveau de satisfaction

37 exploitants sur 56 (66,1%) ne sont pas satisfaits de leur niveau de revenu. Parmi ceux qui sont satisfaits de leur niveau de revenu (17/56), 9 (52% des satisfaits) ont des signes de qualité, 10 (59% des satisfaits) ont autres sources de revenu et 12 (71% des satisfaits) vendent plus de 75% de leurs produits dans les CC.

*Contrairement « au type 1 », il ne semble pas avoir un lien entre le niveau de satisfaction et l'aide à l'installation ni de la date d'installation.*

**Troisième type : Exploitations maraîchère importante avec une production variée**

(35,3% : 63 exploitations sur 178)

*surface cultivée en légumes* : entre 1,5 et 5 ha (moyenne est de 3,2 ha)**Diversification/spécialisation**

- 13 exploitants sur 63 (20,6%) utilisent la quasi-totalité de leur SAU pour le maraîchage
- 22 sur 63 (36,1%) ont moins de 5 ha, 12 (19,7%) ont entre 5 et 10 ha, 14 (23%) ont entre 10 et 50 ha, 7 (11,7%) ont entre 50 et 100 ha et 6 (9,8%) ont plus de 100 ha. 2 exploitants n'ont pas donné d'information sur la surface totale de leurs exploitations.
- 24 exploitants sur 63 (38,1%) utilisent entre 1,5 et 2 ha de leur surface totale pour le maraîchage. 19 (30,2%) ont une surface en légumes de 2 à 3 ha, 13 (20,6%) entre 3 et 4 ha et 7 (11,1%) entre 4 et 5 ha.

**Caractéristiques de l'exploitant/exploitation**

**Date et mode d'installation** : 18 exploitants sur 63 (28,5%) se sont installés depuis 2005 dont 3 sont des reprises et 15 sont des créations. 24 installations (38,1%) ont été réalisées entre 1991 et 2005, 20 (31,7%) entre 1978 et 1990 et un exploitant exerce le métier d'agriculteur depuis 1953. Dans cette catégorie, 40 sur 63 exploitations (63,5%) sont des créations.

**Origine** : 42 exploitants sur 63 (48,7%) sont d'origine agricole dont 11 sont de récentes installations. 24 exploitations dont le chef est d'origine agricole sont des créations alors que 18 sont des reprises.

**Tableau 1 : Répartitions des chefs d'exploitations selon leur origine et selon leur mode d'installation**

Mode d'installation	Origine agricole			Total général
	Non	Oui	Sans réponse	
Création	15	24	1	40
Reprise	4	18	1	23
Total général	19	42	2	63

**Expérience professionnelle** : 42 exploitants sur 63 (66,7%) dont 30 sont d'origine agricole, ont eu une expérience professionnelle avant leur installation. Parmi les 14 exploitants qui se sont installés sans aucune expérience antérieure, 12 sont d'origine agricole dont 7 ont repris leur installation.

**Tableau 2 : La répartition des exploitations par l'origine agricole du chef de l'exploitation et son expérience professionnelle antérieure à l'installation**

Origine agricole	Expérience professionnelle antérieure à l'installation		Total général
	Non	Oui	

<b>Non</b>	1	18	19
<b>Oui</b>	12	30	42
<b>Sans réponse</b>	1	1	2
<b>Total général</b>	14	49	63

**Formation** : 20 exploitants sur 63 (32%) ont un niveau de formation CAP/BP, 15 exploitants (24% du total) ont un niveau de formation équivalent de bac et 27 exploitants (43% du total) ont une formation post-bac dont 9 se sont installés depuis 2005.

44 exploitants sur 63 (70%) ont une formation agricole (CAP/BP : 15 ; Bac agricole : 11 ; post-bac agricole : 14). Parmi ceux qui ont une formation autre qu'agricole (18/63) 14 sont d'origine agricole (22% du total des exploitants).

25 exploitants sur 63 (39,7%) ont déclaré qu'ils pratiquaient leurs acquis scolaires.

**Suivi technique** : 21 exploitants sur 63 (33,3%) n'ont pas répondu à la question. Parmi les répondants (42 au total) 22 exploitants (52,4% des répondants) ont déclaré qu'ils avaient un suivi technique dont 12 ont une formation post-bac. *On peut faire l'hypothèse que les plus instruits sont davantage disposés à recourir à l'aide technique.*

**Insertion à la vie locale** : 21 exploitants sur 63 (33,3%) dont 11 d'origine agricole disent qu'ils se sont insérés dans la vie locale.

**Tableau 3 : La répartition des chefs d'exploitation par leur insertion dans la vie locale et leur origine**

Insertion dans la vie locale	Origine agricole		Sans réponse	Total général
	Non	Oui		
<b>Non</b>	9	31	2	42
<b>Oui</b>	10	11		21
<b>Total général</b>	19	42	2	63

**Insertion à la vie syndicale** : 16 exploitants sur 63 (25,3%) sont syndiqués. La grande majorité des exploitants syndiqués (11 sur 16) sont d'origine agricole et 7 parmi eux ont un niveau de formation post-bac.

**Main d'œuvre** : 22 exploitations sur 63 (34,9%) ont 1 personne et 28 (44,4%) ont 2 personnes travaillant en équivalent temps plein. 12 exploitations (19%) emploient entre 3 et 7 personnes (équivalent temps plein) et une seule exploitation déclare 13 personnes travaillant en équivalent temps plein.

#### Caractéristiques de la production

- 4/63 (6,3%) ne font qu'une variété de légume ; 3 (4,8%) en font deux variétés de légumes et 11 exploitants (17,5%) font entre 3 et 10 variétés. 40 exploitants sur 63 (63,5%) varient grandement leur production (entre 10 et 40 variétés) alors que deux autres (3,2%) ont entre 40 et 50 variétés à offrir.
- Plus que la moitié (34/63 ; 54%) ont un signe de qualité dont 22 agriculture biologique, 5 marque collective.

**Tableau 4 : Répartition des exploitations selon les types de signe officiel de qualité**

Type de signe officiel de qualité	Signes officiels de qualité		Total général
	Non	Oui	
Agriculture Biologique		22	22
Agriculture Biologique ; Marque Collective		1	1
Agriculture Biologique ; Sud de France		3	3
Identification Géographique Protégée		1	1
Identification Géographique Protégée ; Sud de France ; Marque Collective		1	1
Marque Collective		5	5
Marque Collective ; Autre		1	1
Sans réponse	29		29
<b>Total général</b>	<b>29</b>	<b>34</b>	<b>63</b>

- 18 exploitants sur 63 (15,4%) vendent des produits transformés dont 9 sous signes de qualité officiels
- 28 exploitants sur 63 (44,4%) font de revente dont 19 sous signes de qualité officiels

#### Circuits de commercialisation

- 16 exploitants sur 63 (25,4%) vendent leurs produits dans des circuits longs en même temps qu'ils pratiquent les circuits courts.
- 57% des exploitants pratiquent un nombre limité de circuits courts : 25,4% pratiquent un seul CC et 31,7% ont deux circuits courts dont 56% (20/36) appliquent un signe de qualité.

**Tableau 5 : La répartition des exploitations par le nombre de circuits courts pratiqués**

Nombre de circuits courts pratiqués	vente en circuits longs		Total général
	Oui	Sans réponse	
-		3	<b>3</b>
1	4	12	<b>16</b>
2	7	13	<b>20</b>
3	1	8	<b>9</b>
4	2	9	<b>11</b>
5	1	1	<b>2</b>
6	1		<b>1</b>
8		1	<b>1</b>
<b>Total général</b>	<b>16</b>	<b>47</b>	<b>63</b>

- 
- CA/revenu
- 4 exploitants sur 63 (6,2%) ont moins de 10 000€ de CA annuel ; 39,7% (25 exploitations) entre 10 000 et 20 000€, 23,8% (15/63) entre 50 000 et 100 000€ et 28% (17 exploitations) ont plus de 100 000€ (dont 9 ont plus de 200 000€). Pour les deux tiers des exploitants (40/63 ; 63,5%), la part des légumes en CA annuel est de plus de 75%.
- 
- Tableau 5 : La répartition des exploitations par leur CA annuel et la part du CA en légumes

chiffre d'affaires (€)	part du chiffre d'affaire en légumes					Total général
	0 25%	à 26 à 50%	51 75%	à 76 100%	à Sans réponse	
Moins de 5 000				1		1
5 000 à 10 000	1	1		1		3
10 000 à 20 000		1	2	4	2	9
20 000 à 50 000	2			13	1	16
50 000 à 100 000	2	2		10	1	15
100 000 à 200 000	2		2	5		9
Plus de 200 000	2	1		5		8
Ne sais pas			1			1
Sans réponse				1		1
<b>Total général</b>	9	5	5	40	4	63

**Tableau 6 : La répartition des exploitations par la part du CA en légumes vendue en CC, la part du CA en légumes et par l'existence d'autres revenus dans le foyer**

Part du chiffre d'affaire légumes vendue en circuits courts	Part du chiffre d'affaire légumes	autres revenus dans le foyer		Total général
		Aucun	Oui	
0-25%	0-25%	1		1
	76-100%	6	2	8
	Total	7	2	9
26 à 50%	0-25%		1	1
	26-50%		1	1
	76-100%		3	3
	Total		5	5
51 à 75%	0-25%	1	1	2
	76-100%	1	2	3
	Total	2	3	5
76 à 100%	0 à 25%	1		1
	26 à 50%	2		2
	76 à 100%	3	11	14
	Total	8	12	20
Sans réponse		2	1	3
<b>Total général</b>		<b>32</b>	<b>31</b>	<b>63</b>

20 exploitations sur 63 (32%) réalisant plus de 75% de leur CA en légumes sont fortement orientés vers les CC pour écouler leur production. Autrement, ils sont 26 (41%) à écouler tous leurs produits par les circuits courts.

**Tableau 7 : La répartition des exploitations par la part du CA en légumes et la part du CA légumes vendues en CC**

Part du chiffre d'affaire en légumes	Part du chiffre d'affaire légumes vendue en circuits courts					Total général
	0-25%	26 à 50%	51 à 75%	76 à 100%	Sans réponse	
0 à 25%	10	1	2	2		15
26 à 50%	6	1		2		9
51 à 75%	1	1	1	2		5
76 à 100%	6	3		20	1	30
Sans réponse	1			1	2	4
<b>Total général</b>	24	6	3	27	3	63

- Prix pratiqués
- 43 exploitants sur 63 (68,2%) trouvent les prix pratiqués d'un niveau moyen alors que 12 (19%) les trouvent plus haut que la moyenne et 7 plutôt bas dont 3 écoulent leurs productions par les circuits longs.

**Niveau de satisfaction**

41 exploitants sur 63 (66%) ne sont pas satisfaits de leur niveau de revenu (*ce qu'il nous conduit à penser que la richesse est une notion relative*).

**Quatrième type : grande exploitation**

(3,4% : 6 exploitations sur 178)

**Surface totale moyenne** : 30 ha avec une fourchette allant de 10 ha jusqu'à 70 ha  
**surface cultivée en légumes** : environ 12 ha avec une fourchette allant de 6 à 25 ha.

**Diversification/spécialisation**

Un seul exploitant sur 6 utilise la totalité de sa SAU pour le maraîchage (15 ha).

**Caractéristiques de l'exploitant/exploitation****Date et mode d'installation :**

3 sur 6 se sont installés depuis 2005 dont 2 sont des créations. Les 3 autres qui se sont installés avant 2005 sont tous des reprises. Seulement 1 de ces 6 exploitants a reçu de l'aide (installé en 2005).

**Origine** : 4 sont d'origine agricole et leur mode d'installation est la reprise. Le seul exploitant qui a reçu de l'aide est d'origine non agricole et a créé son entreprise.

**Expérience professionnelle** : Tous les 6 exploitants ont une expérience professionnelle antérieure à leur installation dont 4 sont d'origine agricole.

**Formation** : 4 exploitants sur 6 qui forment cette catégorie ont une formation agricole (CAP/BP : 2 ; Bac agricole : 1 ; post-bac agricole : 1) et tous les 4 déclarent qu'ils pratiquent leurs acquis scolaires. Les 2 exploitants qui ont une formation autre qu'agricole sont d'origine agricole.

**Suivi technique** : 2 sur les 6 ont un suivi technique, 2 autres n'en ont pas. 2 parmi les 6 n'ont pas répondu.

**Insertion à la vie locale** : 4 sur 6 ont déclaré qu'ils ne se sont pas insérés dans la vie locale. Ils sont tous d'origine agricole. Parmi les 2 qui se disent insérés dans la vie locale, un est d'origine agricole et l'autre pas.

**Insertion à la vie syndicale** : Un seul exploitant de cette catégorie est insérée dans la vie syndicale et il est d'origine agricole.

**Main d'œuvre** : 4 des exploitants ont une seule personne travaillant en équivalent temps plein et 2 ont 2 personnes.

**Caractéristiques de la production**

- Ces 6 exploitants cultivent peu de variétés de légumes. La moitié ne cultive qu'une seule variété de légumes, 2 exploitants ont 3 variétés et 1 exploitant a 4 variétés.
- Tous vendent uniquement leur propre récolte.
- 3 exploitants utilisent des signes de qualité (1 AB, 1 marque collective et 1 autre signe). 2 parmi ceux-là écoulent leur produits dans des circuits longs.
- 2 sur 6 vendent des produits transformés sous des signes de qualité.

### Circuits de commercialisation

3 exploitants sur les 6 de cette catégorie vendent leurs produits dans des circuits longs dont 2 pratiquent un seul CC.

3 exploitants ont 3 CC et 1 seul écoule ses produits dans 4 CC différents.

**Tableau 1 : La répartition des exploitations par le nombre de circuits courts pratiqués**

Nombre de circuits courts pratiqués	Nombre d'exploitations
1	2
3	3
4	1
<b>Total général</b>	<b>6</b>

- 
- CA/revenu
- 2 sur 6 exploitants ont moins de 50 000€ de CA annuel. 2 ont un CA annuel entre 50 000 et 200 000€ et 2 ont plus de 200 000€.
- 2 de ces exploitations réalisent moins de 25% de leur CA en maraîchage (le CA annuel est moins de 50 000€) alors que les 4 autres ont plus de 75% de leur CA provenant des ventes de légumes.

**Tableau 2: La répartition des exploitations par la part du CA en légumes et la part du CA légumes vendues en CC**

part du chiffre d'affaire légumes vendue en circuits courts	part du chiffre d'affaire en légumes		Total général
	0 à 25%	76 à 100%	
0 à 25%	1	1	<b>2</b>
26 à 50%		1	<b>1</b>
76 à 100%	1	1	<b>2</b>
(vide)		1	<b>1</b>
<b>Total général</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>6</b>

- 
- 4 exploitations sur 6 n'ont pas d'autre source de revenu. Pour ce qui concerne les 2 exploitations avec d'autres sources de revenu, le CA annuel est moins de 50 000€.
- Prix pratiqués
- 1 seul exploitant trouve que les prix pratiqués sont au-dessus de la moyenne. 2 exploitants de cette catégorie trouvent que les prix sont d'un niveau moyen alors que 3 autres pensent que les prix pratiqués sont plus bas que la moyenne.

### Niveau de satisfaction

- 5 sur 6 ne sont pas satisfaits de leur niveau de revenu. Le seul exploitant qui éprouve de la satisfaction de son niveau de revenu a un CA entre 100 000 et 200 000€ par an.

**Cinquième type : Grandes exploitations diversifiées, avec production de quelques variétés de légumes**

(16,8% : 30 exploitations sur 178)

**Surface totale moyenne** : environ 50 ha avec une fourchette allant de 6 ha jusqu'à 330 ha  
**surface cultivée en légumes** : près de 12 ha avec une fourchette allant de 5 à 25 ha.

**Diversification/spécialisation**

- 6 exploitations sur 30 (20%) utilisent la quasi-totalité ou la totalité de leur SAU pour le maraîchage et 3 sur 30 plus de 75%
- 4 exploitations (13% du total) qui ont une surface totale entre 50 et 80 ha consacrent plus de 15 ha au maraîchage

**Caractéristiques de l'exploitant/exploitation**

**Date et mode d'installation** : 3 exploitants sur 30 (10%) sont des installations récentes (2005) dont 2 sont de reprise. 43,3% (13/30) sont des installations allant de 1990 à 2005 et 47% (14/30) sont des installations réalisées avant 1990. 18 exploitants sur 30 (60%) ont repris leur installation contre 12 (40%) qui ont créé leur exploitations.

19 exploitants sur 30 (63,3%) ont reçu de l'aide à l'installation : seulement 2 parmi eux se sont installés depuis 2005. Parmi ces exploitations, 6 sont des créations alors que 13 autres sont des reprises.

**Origine** : 24 de 30 exploitants (80%) de cette catégorie sont d'origine agricole. Cependant, la moitié a eu une expérience professionnelle antérieure à leur installation alors que l'autre moitié n'en ont pas eu.

**Expérience professionnelle** : 60% des exploitants (18/30) ont eu une expérience professionnelle antérieure à leur installation. Les 6 exploitants qui ne sont pas d'origine agricole ont tous eu une expérience professionnelle avant de s'installer à leur compte.

**Tableau 1 : La répartition des exploitations par l'origine agricole du chef de l'exploitation et son expérience professionnelle antérieure à l'installation**

Origine agricole	Expérience professionnelle antérieure à l'installation		Total général
	Non	Oui	
Non	-	6	6
Oui	12	12	24
<b>Total général</b>	12	18	30

**Formation** : 83,3% (25/30) ont une formation agricole (CAP/BP : 15 ; Bac agricole : 2 ; post-bac agricole : 7). 22 parmi eux sont d'origine agricole.

Par contre, seulement 7 ont déclaré qu'ils appliquent leurs acquis scolaires, dont 4 ont une formation post-bac.

**Tableau 2 : Répartition des exploitants selon leur niveau de formation agricole et leur origine**

Niveau de formation	Origine agricole		Total général
	Non	Oui	
Bac agricole	1	1	2
CAP/BP agricole	1	14	15
CAP/BP agricole ; CAP/BP autre ; Bac autre		1	1
Post bac agricole	1	6	7
<b>Total général</b>	<b>3</b>	<b>22</b>	<b>25</b>

**Suivi technique** : 17 exploitants (56% du total) n'ont pas répondu à la question. Parmi ceux qui ont répondu, 10 (33,3% du total) ont un suivi technique, dont 7 ont une formation post-bac. Ici aussi, nous pouvons faire l'hypothèse que les plus instruits sont davantage disposés à recourir à l'aide technique.

**Insertion à la vie locale** : 46,6% des exploitants de cette catégorie (14/30) estiment qu'ils sont insérés dans la vie locale dont 9 sont d'origine agricole.

**Tableau 3 : La répartition des chefs d'exploitation par leur insertion dans la vie locale et leur origine**

Insertion dans la vie locale	Origine agricole		Total général
	Non	Oui	
<b>Non</b>	1	15	16
<b>Oui</b>	5	9	14
<b>Total général</b>	<b>6</b>	<b>24</b>	<b>30</b>

**Insertion à la vie syndicale** : Seulement 6 exploitants sur 30 (16,7%) sont insérés dans la vie syndicale dont 5 sont d'origine agricole. Parmi ces 6 syndiqués, 4 ont une formation post-bac et 2 ont des CAP/BP agricole.

**Main d'œuvre** : 5 exploitations sur 30 (16,7%) tournent avec 1 seule personne et 11 (36,7%) ont deux personnes travaillant en équivalent temps plein. 13 (43,3%) exploitations emploient entre 3 et 10 personnes travaillant en équivalent temps plein alors qu'une seule exploitation a recours à 13 personnes.

### Caractéristiques de la production

- Toutes les exploitations de cette catégorie font plusieurs variétés de légumes. 26,7% (8/30) entre elles cultivent entre 7 et 10 variétés, 53,3% (16/30) cultivent entre 10 et 30 variétés et 20% (6/30) ont entre 40 et 42 variétés de légumes cultivés.
- Seulement 20% des exploitations (6/30) ont un signe de qualité attribué à leurs produits, dont 4 le signe AB, 1 Sud de France et 1 Sud de France/marque collective.
- Uniquement 13,3% (4/30) vendent des produits transformés dont 1 sous le signe AB
- Plus que la moitié (53,3% ; 16/30) achètent et revendent les produits d'autres maraîchers

**Circuits de commercialisation**

- Près d'un tiers des exploitants de cette catégorie (30% ; 9/30) passent par des circuits longs dont 3 ne pratiquent aucun circuit court et 5 font de revente. 4 des exploitants qui passent par des circuits longs pratiquent 3 CC en même temps.
- Près de la moitié (43,3%) pratiquent un seul CC, 13,3% pratiquent 2 CC et 16,7% 3 CC.

**Tableau 4 : La répartition des exploitations par le nombre de circuits courts pratiqués**

Nombre de circuits courts pratiqués	Nombre d'exploitations
0	5
1	13
2	4
3	5
4	1
5	2
<b>Total général</b>	<b>30</b>

- 
- 
- CA/revenu
- C'est une catégorie de « riches maraîchers » puisque 26,7% (8/30) des exploitants ont un CA annuel de plus de 200 000€ et 20% (6/30) ont un CA entre 100 000 et 200 000€. Parmi ceux-là, 4 exploitants sur 14 (28,5%) réalisent la totalité et 8/14 (57,1%) réalisent plus de ¾ de leur CA en maraîchage
- Un autre groupe comprenant 8 exploitants (26,7%) réalise entre 50 000 et 100 000€ par an de CA. Ils sont plus diversifié, la part du CA en légumes variant entre 26 et 99%.
- Dans cette catégorie, les exploitants ayant moins de 50 000€ par an de CA sont peu nombreux (3 ont un CA annuel de 20 000 à 50 000€ et 3 autres un CA annuel de 10 000 à 20 000€). 3 exploitants sur 6 réalisent entre 76 et 99% de leur CA en légumes.
- 
- Tableau 5 : La répartition des exploitations par leur CA annuel et la part du CA en légumes

Chiffre d'affaires (€)	Part du chiffre d'affaire en légumes					Total général
	0 à 25%	26 à 50%	51 à 75%	76 à 100%	Sans réponse	
10 000 à 20 000			1	2		3
20 000 à 50 000				1	2	3
50 000 à 100 000		1	2	3	2	8
100 000 à 200 000				5	1	6

<b>Plus de 200 000</b>			1	7		8
<b>Ne sais pas</b>		2				2
<b>Total général</b>	-	3	4	18	5	30

- 60% (18/30) des exploitants de cette catégorie n'ont aucune autre source de revenu
- Parmi les 11 exploitants qui ont autres sources de revenu, 5 réalisent plus de 75% de leur CA en légumes et en circuits courts.

**Tableau 6 : La répartition des exploitations par la part du CA en légumes vendue en CC, la part du CA en légumes et par l'existence d'autres revenus dans le foyer**

Part du chiffre d'affaire légumes vendue en circuits courts	Part du chiffre d'affaire en légumes	autres revenus dans le foyer			Total général
		Aucun	oui	Autre	
	26 à 50%		1		1
26 à 50%	76 à 100%	1	1		2
	Total	1	2		3
51 à 75%	51 à 75%	1			1
	76% à 100%	1	2		3
	Total	2	2		4
76 à 100%	0 à 25%	1		1	2
	26 à 50%	1			1
	51 à 75%			1	1
	76 à 100%	8	3	2	13
	Sans réponse	1			1
	Total	11	6	1	18
<b>Total général</b>		<b>18</b>	<b>11</b>	<b>1</b>	<b>30</b>

**Tableau 7 : La répartition des exploitations par la part du CA en légumes et la part du CA légumes vendues en CC**

Part du chiffre d'affaire en légumes	Part du chiffre d'affaire légumes vendue en circuits courts					Total général
	0-25%	26 à 50%	51 à 75%	76 à 100%	Sans réponse	
26 à 50%		1		2		3
51 à 75%			1	3		4
76 à 100%	3	1	1	12	1	18
Sans réponse					5	5
<b>Total général</b>	3	2	2	17	6	30

- Prix pratiqués
- La grande majorité (83,3% ; 25/30) trouve que les prix sont moyens. 1 seul exploitant sur 30 trouve que les prix pratiqués sont au-dessus de la moyenne, pendant que 3 exploitants pensent que les prix pratiqués sont plutôt bas. *Il n'y a pas une causalité apparente entre le niveau du CA, la part réalisée dans les CC ou encore la pratique d'un signe de qualité avec le mécontentement.*

#### Niveau de satisfaction

16 exploitants sur 30 (53%) sont satisfaits de leur niveau de revenu dont 9 (56%) réalisent plus de 75% de leur CA en légumes, 6 (37,5%) ont autres sources de revenu et 3(18,8%) appliquent des signes de qualité. 5 (31.2%) ont un CA de plus de 100 000€ par an, 6 (37,5%) ont un CA entre 50-100 000€ et 4 (25%) ont moins de 50 000€.



**Annexe 4**

**Questionnaire approfondi : ETUDE REFERENCES TECHNICO-ECONOMIQUES EXPLOITATIONS EN PRODUCTIONS LEGUMIERES EN CIRCUITS COURTS**

Réalisé en co-construction avec le CERD ainsi que d'autres organismes (Chambres régionales d'Agriculture, FRCIVAM et FRAB Bretagne et Languedoc Roussillon)

**Enquête réalisée le :** \_\_\_\_\_ **par :** \_\_\_\_\_

**Nom :** ..... **Prénom :** .....

**Adresse :**  
 .....  
 ....  
 .....

**Tél :** ..... **Portable :** ..... **Mail :** .....

**Adresse de l'exploitation :** .....  
 .....  
 .....

**En jaune : réponses 1<sup>er</sup> questionnaire à reporter pour vérification**

**1- Présentation de l'exploitation**

En quelques mots, les grandes étapes de votre exploitation : .....

.....

.....

.....

.....

**Depuis quand travaillez-vous en circuits courts?**

- Au niveau de l'exploitation : Existaient à la reprise  Volonté à la création
- Orientation post création
- Pour les fruits et légumes : Existaient à la reprise  Volonté à la création
- Orientation post création

Année de mise en place des légumes : ..... Année de départ de la vente en circuits courts (si après création ou reprise) : .....

**Quel est le statut de l'exploitation?**

- Professionnelle  Cotisant solidaire
- Titre principal  Titre secondaire

Raisons de ce choix : .....

Forme juridique : .....

Date d'installation : ..... Quel montant avez-vous investi à l'installation ?.....  
 Avez-vous bénéficié d'un dispositif d'installation progressive ? Oui  Non   
 Au bout de combien de temps avez-vous pu dégager un revenu (si cela est le cas) ?.....

**ETP (associés-salariés)**

Exercez-vous?

Seul  Avec le conjoint  Avec .....associé(s)  Avec .....salariés

**Si exercice avec le conjoint :**

Pour quelles raisons ?

Sous quel statut ? Conjoint collaborateur  Associé  Salarié

Sans statut particulier  Autre : .....  
 A-t-il bénéficié d'aides à l'installation ? Oui  Non  Si oui : DJA  PREJA  Autres : .....

Détails : aides incorporées dans l'EA : Emprunts : .....  
 Subventions : .....

**Si exercice avec des associés,** pour quelles raisons vous êtes-vous associé?.....

.....  
 .....

Prévu à la reprise / création? Oui  Non

Développement d'une nouvelle activité Oui  Non  (si oui, laquelle?)

Volonté d'un partage des tâches Oui  Non

Préparation transmission Oui  Non

Autre :

Indiquez en quelques mots les étapes du processus d'association (qui au départ, raisons, répartition et nature des apports, etc...)

.....  
 .....

**Salariés** : Nombre et nature des contrats : (CDI..... CDD..... saisonniers.....)  
 Main d'œuvre locale Oui  Non   
 Convention collective, Oui  Non   
 Prélèvements en marchandises Oui  Non   
 Fourniture de logement Oui  Non

**RECAPITULATIF**

Désignation	Nombre ETP	Statut	Rémunération Annuelle brute	Ancienneté
Conjoint				
Associés				
Saisonniers / CDD				
Salariés autres				
Autres membres famille				

Statut : TS = Salarié TNS = Non Salarié TNR = Non rémunéré

Montant des cotisations sociales (y compris celles relatives au conjoint et aux associés si salariés).....

**Parcellaire :**

Surface totale.....dont.....en propriété

Préciser les différentes étapes jusqu'à la configuration actuelle.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Avez-vous bénéficié d'un dispositif d'aide d'accès au foncier type GFA, Terres de Liens ? Oui  Non

Avez-vous bénéficié d'un nid d'activité, tutorat, parrainage d'un agriculteur cédant ? Oui  Non

Le parcellaire est-il regroupé  ou morcelé  ?

Evolution récente du parcellaire (extension, réduction, modification) :.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Nature des sols :.....

Distance au siège d'exploitation :.....

Votre situation actuelle vous semble-t-elle répondre aux conditions nécessaires à l'exploitation ? Oui  Non

Pourquoi ?.....

Contraintes particulières :.....  
.....

Atouts particuliers :.....  
.....

Si vous n'êtes pas propriétaire de la totalité des terres :

Qui est le propriétaire?

Localisation géographique du propriétaire :

Montant du loyer annuel :.....

La situation est-elle stable ? (baux ou accords verbaux) : Oui  Non

## 2- Production : produits, données techniques

### Produits

Quelles sont vos productions (espèces) et variétés?

Petits fruits  Nombre d'espèces :..... Surface utilisée :.....

..... Espèces produites : .....

Légumes  Nombre d'espèces :..... Surface utilisée :.....

..... Surface sous tunnel..... Serres chauffées : Oui  Non

..... Variétés rares ou anciennes : Oui  Non

..... Les 7 légumes produits les plus importants en quantités :

Fruits (Arboriculture)  Nombre d'espèces :..... Surface utilisée :.....

Et raisins de table) Variétés rares ou anciennes : Oui  Non

Plants  Fleurs comestibles  Plantes arom. et médicinales

Œufs  Volailles  Viticulture pour vin

Céréales  Produits carnés  Produits laitiers/fromagers  Autre :

.....

Question spécifique dans le cas d'une grande diversité culturelle :

Quel est l'intérêt de cette diversité ?

[Question ouverte. Type de réponses attendues : pour les rotations ; pour s'adapter aux différents types de sols ; pour échelonner les recettes dans le temps ; pour échelonner le travail ; pour diversifier les sources de revenus ; pour gérer les risques phyto, etc.]

.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

Pour quelles raisons, cultivez-vous des variétés anciennes (cocher une case ou hiérarchiser 1 à 3)?

Rusticité  Facilité de la conduite  Réponse à la demande  Différenciation

Préservation de la biodiversité

Autre : .....

.....

Avez-vous des pertes / y a-t-il une partie de votre productions que vous ne pouvez pas valoriser ? Oui  Non

Si oui, quels sont les productions concernées ?.....

Pour quelle raison ?.....

A des périodes spécifiques ?.....

Pouvez-vous évaluer votre perte en chiffre d'affaire ? Oui  Non  Si oui, combien ?.....

Pouvez-vous évaluer votre perte en quantités ? Oui  Non  Si oui, combien ?.....

Menez-vous des actions pour y remédier ou cherchez-vous d'autres de mode de valorisation? Oui  Non

Si oui, lesquelles ?.....

Avez-vous des déchets ? Oui  Non

Si oui de quelle nature ?.....

Procédez-vous au tri / recyclage des déchets de votre exploitation Oui  Non

Tableau vide que si gamme faible ou moyenne

Grand tableau avec les légumes à n'imprimer que pour les producteurs à large gamme

Espèce	Nombre de Variété	Surf m2 mise en culture	Quantités récoltées	CA	Prix de vente

<b>Espèce</b>	<b>Nb de Variétés</b>	<b>Surf plantée en m2</b>	<b>Quantités récoltées</b>	<b>CA</b>	<b>Prix de vente</b>
Pomme de terre					
Carotte					
Choux					
Oignon					
Echalote					
Ail					
Betterave					
Céleri rave					
Endive					
Navet					
Radis					
Potiron/Courge					
Poireaux					
<b>Espèce</b>	<b>Nb de Variétés</b>	<b>Surf plantée en m2</b>	<b>Quantités récoltées</b>	<b>CA</b>	<b>Prix de vente</b>
Panais					

Fenouil					
Asperge					
Epinard					
Salade					
Blette					
Courgette					
Tomates					
Poivron					
Petits pois					
Haricots verts					
Aubergine					
Concombre					
Cornichon					
Melon					
Pastèque					
Ciboulette					
Aneth					

Coriandre					
Persil					
Artichaut					
Topinambour					
Fraises					
Framboises					
Groseilles					
Cassis					

**Quels sont les principaux légumes en termes de chiffre d'affaires en fonction de la saison ?**

Été : Produit : ..... Part du CA en % : .....

Hiver : Produit : ..... Part du CA en % : .....

**Quels sont les principaux fruits en termes de chiffre d'affaires en fonction de la saison ?**

Été : Produit : ..... Part du CA en % : .....

Hiver : Produit : ..... Part du CA en % : .....

**Pour les légumes , avez-vous des signes de qualité ou marques?**

AB  IGP  Label Rouge  Marque collect.

Autre  : ..... Aucune

Pour quelles raisons avez-vous adopté ces signes de qualité ?

Différenciation  Soutien commercial  Aides perçues  Valorisation économique

Lien au terroir  Respect environnement

Autres : .....

..

Depuis quand ?.....

En avez-vous retiré les bénéfices attendus ? Oui  Non

Quelle part de votre production est vendue sous ce/ces signes ? Quantité et chiffre d'affaire ?.....

Avez-vous des difficultés à trouver des fournisseurs? Oui  Non

Des fournisseurs locaux ? Oui  Non

Des fournisseurs régionaux ? Oui  Non

Des fournisseurs nationaux ? Oui  Non

Des fournisseurs internationaux ? Oui  Non

**Comment a évolué la gamme de fruits et légumes produits sur votre exploitation avec le temps?**

**Augmentation** du nombre d'espèces  du nombre de variétés

**Diminution** du nombre d'espèces  du nombre de variétés

**Complémentarités** : Abandon d'espèces et développement de nouvelles  Ajout de productions animales

Abandon de productions animales

**Aucune évolution**

Quelles ont été les raisons de ces évolutions ?

Abandon : produits difficiles à vendre  difficiles à produire  difficiles à valoriser  fin aides

Autres : .....

Ajouts : complément gamme  réponse à la demande  opportunité aides

Autres : .....

**Quels sont selon vous les produits indispensables à votre gamme ?.....**

Pour quelles raisons ?.....

**Données techniques :**

Assolement :

.....  
 .....

Quel est le type de rotation que vous mettez en place ?.....

.....  
 Avez-vous ou non des difficultés à organiser vos **calendriers de plantation** et vos **attributions de parcelles**? pourquoi ?  
 quelle aide ? Recherche existence outil de gestion technique (cahier, ordinateur, calendrier, etc..., permettant de capitaliser  
 l'expérience et de rationaliser).....

.....  
 .....

Irrigation : technologies employées, type de matériel, ressource en eau et source de l'eau, qualité de l'eau et limite des  
 ressources, surface irriguée ?

.....  
 .....  
 .....

Goutte à goutte     Aspersion

Investissements     Auto-construction

Mettez-vous en œuvre des dispositifs particuliers pour économiser la ressource en eau ?    Oui     Non

Si oui, lesquels ?.....)

Ce tableau concerne la gestion des maladies, des parasites et de l'enherbement :

Problèmes rencontrés	Traitement ; Solution	Période	Espèces concernées

	Tunnels froids	Serres chauffées
Surface		
Période d'utilisation		
Légumes		
Energie utilisée pour chauffer		
Montant annuel de charges chauffage		

### Matériel-Infrastructures

*Quels matériels avez-vous acquis à l'installation ?*

.....  
 .....  
 .....  
 .....

*Pourquoi avoir opté pour ce type de matériel ?*

.....  
 .....  
 .....  
 .....

*Quels étaient vos objectifs ?*

.....  
 .....  
 .....  
 .....

*Quelles étaient les différentes options possibles (contraintes – marges de manœuvre) ?*

.....  
 .....  
 .....  
 .....

*Avec qui en avez-vous parlé ?*

.....  
 .....  
 .....  
 .....

*Ce matériel était-il adapté au démarrage de votre activité ? Oui Non*

*Votre matériel actuel vous permet-il de répondre aux exigences de tous vos travaux, toutes vos cultures ?*

.....  
 .....  
 .....  
 .....

*Avez-vous eu des difficultés à trouver des financements ? Oui Non*



Avez-vous réalisé des investissements matériels spécifiques (lieu de vente, caisse, création de signalisation, matériel de conditionnement...) pour les circuits courts ?

Oui  Non  (si possible, demander l'état des immobilisations)

Désignation	Date	Valeur d'achat	Dont charges de personnel si autoconstruction	Durée	Mode amort	Financement	Caractéristiques

Des investissements immatériels (rachat de clientèle, droit de place, temps de prospection, opérations de promotion, site web,...) Oui  Non

Si oui :

Désignation	Date	Valeur d'achat	Dont charges de personnel si autoconstruction	Durée	Mode amort	Financement	Caractéristiques

Vous estimez vous suffisamment équipé ? Oui  Non

Pourquoi ?.....

Avez-vous des difficultés à trouver du matériel spécifique ?

Evolution de la mécanisation (immédiate ou progressive, investissements futurs , pourquoi ?):

.....  
 .....  
 .....

**Disposez-vous d'un accompagnement technique?** Oui  Non

Si oui, lequel? **Chambre d'Agriculture**  **GAB / FRAB**  **Civam**   
**Technico-commercial**  **Autre.....**

Si non, pour quelle raison ?

Si oui, avez-vous des attentes particulières ? .....

**Suivez-vous des formations?** Oui  Non

Si oui, de quelle nature ?.....

Si salariés, votre personnel suit-il des formations ?

Si oui, de quelle nature ?.....

**Etes-vous impliqué dans des démarches collectives?**

Bienvenue à la ferme  Groupement de producteurs

Cuma, coop., Gpt d'employeurs  Aucune

Autres :.....

Comment analysez-vous l'impact éventuel, les complémentarités de ces démarches avec votre activité et notamment les circuits courts?.....  
 .....  
 .....

Si recours à une CUMA ou un groupement d'employeurs, montant de la charge annuelle :.....

(comptes prestations extérieures ou charges de personnel)

**Parcours personnel**

**Etes-vous impliqué?**

dans la vie locale (municipalité, assoc,...)

dans des syndicats

Comment analysez-vous l'impact éventuel, les complémentarités de ces démarches avec votre activité et notamment les circuits courts?.....  
 .....  
 .....

En cas de coup dur, connaissez-vous des personnes susceptibles de vous aider ? Oui  Non

**Etes-vous issu du milieu agricole? Oui  Non**

En quoi cela vous a-t-il aidé /handicapé dans votre parcours ?.....  
 .....  
 .....

**Quel est votre formation?**

CAP/BP agricole  Bac agricole  Post bac agricole

CAP/BP autre  Bac autre  Post bac autre

En quoi votre formation vous a-t-elle aidé ou non dans votre parcours ?.....  
 .....  
 .....

**9.5 Avez-vous travaillé avant de vous installer? Oui  Non**

Si oui, dans quel secteur ? Commerce  Industrie  Services  Agriculture

Avec quel rôle ? Exécution  Encadrement  Indépendant

En quoi votre expérience professionnelle vous a-t-elle aidé ou non dans votre parcours ?.....  
 .....

.....  
.....

Si vous avez des salariés : quelle formation ont-ils ?

CAP/BP agricole  Bac agricole  Post bac agricole

CAP/BP autre  Bac autre  Post bac autre

Quelle expérience ont-ils ?

.....  
.....  
.....

Apportent-ils des compétences complémentaires aux vôtres ? Si oui, lesquelles ?

.....  
.....  
.....

Quel rôle a joué votre conjoint au moment de votre installation ?

Si votre conjoint travaille de façon formelle ou informelle sur l'exploitation apporte-il des compétences complémentaires aux votre ? Si oui, lesquelles ?

.....  
.....  
.....

### Organisation du travail

Combien d'heures par semaine, en tant que chef d'exploitation, travaillez-vous, en période pleine pour les circuits courts en fruits et légumes?

Dont : pour la préparation : pour les déplacements : pour la vente :

Jugez-vous votre charge de travail acceptable? Oui  Non

Pourquoi ?

Y a-t-il des moments où vous vous sentez surchargé, débordé ? Oui  Non

Si oui : quelle période ?

.....  
.....

Combien de semaines par an ?.....

Expliquer la cause :

.....  
.....

Comment vous y faites face ?

Réorganisation ?.....

.....  
.....  
.....  
.....

Si vous avez des périodes de surcharge, dans quelle mesure cela nuit-il à votre qualité de vie ?

.....  
.....  
.....

Y a-t-il des tâches que vous pensez être le seul à pouvoir assumer ? Oui  Non

Si oui, lesquelles ?

.....

Pourquoi ?

.....

.....

Prenez-vous des vacances ?      Oui     Non

Avez-vous des loisirs?            Oui     Non

Tableau concernant les journées de travail en **période pleine** : Nombre de semaines période pleine :

Récapitulatif	Nombre de personnes concernées en ETP			Heures par Semaine	Heures par an			
	Exploitants /Associés	Salariés	UTAF Non rémunéré		Total	Heures Exploitants/ Associés	Heures Salariales	Heures UTAF NR
Production et récolte								
Transformation								
La vente								
Total					/an	/an	/an	/an

Tableau concernant les journées de travail en **période creuse** : Nombre de semaines période creuse :

Récapitulatif	Nombre de personnes concernées en ETP			Heures par Semaine	Heures par an			
	Exploitants /Associés	Salariés	UTAF Non rémunéré		Total	Heures Exploitants/ Associés	Heures Salariales	Heures UTAF NR
Production et récolte								
Transformation								
La vente								
Total					/an	/an	/an	/an

Le total des semaines périodes peines et creuses doit être égal à 52.

En synthèse, pouvons-nous remplir le tableau suivant ?

Nature des tâches	Personnel affecté (1)	Planning des tâches (cocher une croix dans les cases concernées)												Observations
		J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Production														
Transformation														
Préparation commandes														
Transport														

Vente															
Relation clients / prospect° / dévelop.															
Gestion / coordination															
Technique / Formation															
Relations banques / institutions															

- CE = Chef d'exploitation ; C = Conjoint ; A = Associé ; S = salarié ; UTAF NR : Utaf non rémunéré

### 3- Transformation

**Vendez-vous des fruits/légumes transformés ?** Oui  Non

Si oui, transformation sur l'exploitation : Oui  Non

Si à l'extérieur, avec l'aide : d'un atelier collectif  d'un prestataire privé

Si sur l'exploitation : d'un atelier individuel  créé par vous  qui existait à l'origine

En quelle année cet atelier a-t-il été créé ?.....

Répond-t-il aux normes CE ? Cadre sanitaire ?.....

Avez-vous des difficultés par rapport à la mise en place de nouvelles règles sanitaires ?.....

Vous reste-t-il des investissements à faire ?.....

L'utilisation de cet atelier a-t-elle évolué dans le temps ?

Comment ? Augmentation des quantités  Diminution  Collaboration avec collègues

Ajout nouveaux produits  Ajout nouveaux matériels  Mise aux normes

Autre :

**Avec une main d'œuvre spécifique ?** Oui  Non

Laquelle? Chef d'exploit.  Conjoint  Associé  Salarié

Quelles sont les rémunérations de ce personnel ramenées au temps passé pour la transformation?

Quel a été le coût de réalisation de cet atelier ?

Comment a-t-il été financé ? Autofinancement  Emprunt

Si emprunt : date :    montant :    taux :    durée :

### Matériel-Infrastructures dédiés à la transformation

Code pour les tableaux concernant le matériel :

Mode amortissement : Linéaire : L ; Dégressif : D

Financement : Emprunt : E ; Autofinancement : A et Subvention : S

Désignation	Date	Valeur d'achat	Dont charges de personnel si autoconstruction	Durée	Mode amort	Financement	Caractéristiques



## 4- Commercialisation

Vendez-vous des produits que vous ne produisez pas ? Oui  Non

Si oui, envisagez-vous de produire ces produits vous-même ? Oui  Non

Pourquoi?.....  
.....

Quelle part de votre CA représentent-ils ?.....  
.....

Quel taux de marge pratiquez-vous ?.....

Quelle en est la provenance ? Producteurs locaux  Marché gare  Grossistes/revendeurs

Dans quels circuits vendez-vous vos fruits/légumes? Où ? A quelle période de l'année? Quels sont les 4 plus importants en part du Chiffre d'Affaires?

Type	Saison	Temps hebdo et qui s'en occupe ? (Comprend préparation commandes, vente.....)	Part du CA : 1 à 4	CA	Variation du prix (++, +, -, --)	Distance exploit.	Fréquence	Km parcourus (Préciser par.....)
Circuit long <input type="checkbox"/>								
Marché hebdomadaire <input type="checkbox"/>								
1.								
2.								
3.								
A la ferme <input type="checkbox"/>								
Stand bord de route <input type="checkbox"/>								
Internet site perso <input type="checkbox"/>								
Point de vente collectif <input type="checkbox"/>								
Boutique dépôt-vente <input type="checkbox"/>								
Paniers <input type="checkbox"/> (AMAP <input type="checkbox"/> )								
Vente en tournées <input type="checkbox"/>								
GMS <input type="checkbox"/>								
Commerçant détaillant <input type="checkbox"/>								
Restauration commerciale <input type="checkbox"/>								
Restauration collective <input type="checkbox"/>								
Salons et foires <input type="checkbox"/>								
Autre (à préciser) <input type="checkbox"/>								

Préciser en quelques mots les raisons du choix de ces circuits de distribution

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Comment définiriez-vous votre niveau de prix en fruits et légumes par rapport à la moyenne?

Plutôt bas  Moyen  Plus haut que la moyenne

Comment percevez-vous, calculez-vous cette moyenne ?.....

.....  
 .....  
 .....

Des raisons particulières vous obligent à ce positionnement ?.....

.....  
 .....

**Par rapport à quel(s) critère(s) déterminez-vous vos prix de vente?**

- Prix voisins  Cotation :.....   
 Prix GMS  Coût de production  Autre :.....

Pouvez-vous préciser votre calcul ?.....

Si le critère du coût de production est retenu : comment le déterminez-vous ?

Charges	2009
Semences et plants	
Eau	
Terreau	
Paillage	
Produits de traitements	
Carburants Energie	
Plastiques emballages	
Conseil technique	

**Quelle part en chiffre d'affaires de vos fruits et légumes est vendue en circuits courts?**

- 0 à 25%  25 à 50%  50 à 75%  75 à 100%  100%

Connaissez-vous plus précisément la part des CC ?

Si oui :.....

*Estimation de la cohérence en ventilant par circuit de commercialisation cf. tableau ci-dessus*

**Combien de kilomètres effectuez-vous pour la commercialisation en circuits courts? (par an, par mois ou par semaine en fonction de la régularité) Entourez la modalité choisie.**

Dont pour la commercialisation.....Pour la transformation.....

Avez-vous acquis un véhicule spécifique ?.....

Valeur d'achat Date  
 Son usage est-il mixte (familial et exploitation) Oui  Non

Consommation du véhicule :.....

Calculer frais de transport (carburant, frais d'autoroute...) :.....  
 .....

**Vos relations avec certains de vos clients sont-elles régies par un contrat ? Oui  Non**

**Si oui, quels sont les engagements mutuels en termes de quantités, prix, compléments de prestation, qualité, saison ?.....**

.....  
 Faire préciser si le contrat porte sur : Une quantité à livrer ; Un prix de vente minimum ; Un prix de vente fixé à l'avance ; Des pratiques techniques spécifiques (raisonnement fertilisation, biodiversité dans l'exploit., etc.)

Si différences entre circuits, pourquoi ?.....

.....  
 .....

Vos prix varient-ils en fonction de : vos circuits de distribution  Lieu de vente  Saison / Primeur   
 Autres critères

Comment procédez-vous pour les fixer ?.....

Tenez-vous compte de vos frais de livraison pour déterminer vos prix de vente ? Oui  Non

Si oui : de quelle manière ?.....

..

**Pour quelles raisons développez-vous les circuits courts? (3 réponses possibles – Classifier de 1 à 3 par ordre d'importance)**

Recherche d'une meilleure valorisation économique

Recherche de trésorerie

Souhait d'une reconnaissance du travail et des produits

Goût pour le contact client

Volonté d'indépendance

Diversité des débouchés

Respect de l'environnement

Qualité de vie

Contribution au développement local

Autre :.....

Selon vous, les bénéfices attendus sont-ils atteints ? Oui  Non

Pourquoi ?.....  
 .....

Avez-vous été confronté à des difficultés/facilités non attendues ? Oui  Non

Si oui, lesquelles ?.....

**Effectuez-vous des démarches pour trouver de nouveaux clients? Oui  Non**

Si oui : Volonté de développement  D'indépendance  Diversification du portefeuille clients  Autre :

Lesquelles ?.....  
 .....

Si non : Suffisamment d'activité  Pas besoin de démarche particulière  Autre :

Quel est selon vous, votre chiffre d'affaires moyen par client : au niveau de l'exploitation : ..... en circuits courts : .....

**Mettez-vous en œuvre des actions spécifiques pour vous différencier des autres (producteurs, revendeurs,...)?** Oui  Non

Si oui : Volonté de développement  D'indépendance  Diversification du portefeuille clients

Autre :.....

Lesquelles ? (Produits, Prix, Communication, Circuits de distribution, Force de vente...)  
 .....

.....  
 .....  
 .....

Si non : Suffisamment d'activité  Pas besoin de démarche particulière

Autre :.....

Si nous devions qualifier l'espace de votre exploitation, s'agit-il ?

- de milieu rural isolé
- de périurbain
- d'une zone résidentielle

Y a-t-il une offre importante de commercialisation en circuits courts ou non ? oui  non

Y a-t-il à proximité de nombreux lieux de commercialisation en circuits courts ? oui  non

Pouvez-vous accéder facilement à ces lieux (place sur les marchés disponible ?) oui  non

Selon vous, dans votre zone, la demande de la part des consommateurs pour vos produits est-elle

-stable

- en augmentation

- en baisse





**Bénéficiez-vous :**

d'aides publiques à l'exploitation? Oui  Non

d'aides publiques à l'investissement? Oui  Non

Montant des aides à l'exploitation (74):

Montant des aides à l'investissement (crédit du 13 sauf 139) :

Date :

Désignation de l'investissement aidé :

Valeur :

**Avez-vous (et/ou votre conjoint) d'autres revenus que ceux issus de la production agricole?**

Gîtes  Accueil  Table d'hôte  Ferme auberge

Salaire  Autre : .....

Quel en est le montant annuel ? (ne demander que s'il s'agit d'un revenu rattaché à l'exploitation)

**Produits :**

**Quel est le montant de votre chiffre d'affaires annuel total, tous circuits de commercialisation confondus (Entourer ici si HT – TTC)?**

0 à 5 000€  5 à 10 000€  10 à 20 000€  20 à 50 000€

50 à 100 000€  100 à 200 000€  + de 200 000 €

**Dans ce chiffre d'affaires, quelle est la part des fruits et légumes?**

0 à 25%  25 à 50%  50 à 75%  75 à 100%  100%

Connaissez-vous plus précisément la part des Fruits ?.....

Connaissez-vous plus précisément la part des Légumes ? .....

*(Si ce chiffre d'affaires n'est pas connu, tenter de le déterminer en : Reconstituant un volume d'affaires moyen par transaction (nb de marché \* nb de sem \* ca moyen) ou A l'aide des données recueillies sur les quantités produites, déterminer un prix de vente moyen et reconstituer le CA.)*

Expliciter la méthode

retenue :.....  
.....

**Etes-vous actuellement satisfait du niveau de revenus que vous tirez de votre activité?** Oui  Non

Pourquoi ?

A combien estimez-vous votre revenu annuel ?.....**Regarder le résultat comptable et comparer avec l'estimation personnelle des revenus**

*(Vérifier avec le total crédit du compte 108 exploitant de l'exercice suivant)*

A combien devrait-il s'élever pour vous satisfaire ?.....

Part d'autoconsommation dans le CA ?.....

Les prélèvements financiers correspondent-ils aux revenus ? Oui  Non

*(Vérifier avec le total crédit du compte 108 sans poser directement la question)*

Prélèvement supérieurs au revenu (résultat comptable)

Prélèvements inférieurs au revenu (résultat comptable)

*Idem ci-dessus – Demander les causes des prélèvements inférieurs (souhait de laisser de la trésorerie dans l'EA, trésorerie insuffisante, etc...)*

.....  
.....

Votre exploitation connaît-elle des problèmes de trésorerie ? Oui  Non

Si oui, y a-t-il des périodes particulières ?.....

Avez-vous analysé la cause de ces problèmes ? Quelle est-elle ?.....

.....

Que mettez-vous en place pour y remédier ?.....

.....

Cette situation nuit-elle à votre qualité de vie (empêche de dormir, soucis pour l'avenir...).....

**Maraîchage : Produits : Production vendue :**

**Ventes de marchandises :**

**Subventions :**

**Total des produits :**

**Charges :**

Postes de charges Spécifique Circuits courts	N		Observation
Charges opérationnelles végétaux			
Engrais et amendements			
Semences et plants			
Produits de défenses des végétaux			
Taxes parafiscales, cotisations			
Fournitures diverses			
Charges de structures			
Achats de marchandises pour revente			
Carburants-Lubrifiants			
Petit matériel : entretien et réparation			
Autres charges du matériel			
Locations bâtiments			
Personnel extérieur			
Entretien et réparation des bâtiments			
Entretien du foncier			
Fermages charges locatives			
Salaires et charges sociales salariés			
Charges sociales exploitant			
Eau, électricité			
Publicité réception			
Assurances			
Transports et déplacement			
Honoraires			
Impôts et taxes			
Charges financières			
<b>Charges exceptionnelles</b>			
<b>Amortissements</b>			
<b>Total Charges</b>			

**Total des Produits :.....- Total des charges :.....=**  
**Résultat :.....**

**Charges supplétives :**

**Rémunération de l'exploitant :**

**Mises à disposition :**

**Exploitation (n'utiliser que la page précédente si les autres activités sont marginales)**

Postes de charges	N-1	N	Ecart supérieur à 20 %
Semences et plants			
Traitements			
Eau			
Divers			
Electricité			
Entretien et réparation			
Produits d'entretien			
Carburants			
Emballages			
Frais de transports			
Frais postaux et de télécommunication			
Autres charges variables (à préciser)			
Cotisations professionnelles			
Publicité			
Frais de foire, marchés, manifestations			
Impôts et taxes			
Loyers et fermage			
Assurances			
Frais de gestion et autres honoraires			
Salaires et charges salariales			
Charges sociales de l'exploitant			
Charges financières			
Dotations aux amortissements			
<b>Total Charges</b>			

**Charges supplétives :****Rémunération de l'exploitant****Mises à disposition :**

Principaux éléments du compte de résultat et SIG en K€. Noter en observation les postes significatifs ou ayant eu une variation significative et/ou représentant plus de 10% du total des charges. Les achats incluent les variations de stock correspondantes. Les soldes correspondant aux SIG vont dans la colonne Observations. Préciser les dates de clôture

<b>Charges</b>	<b>N</b>	<b>N-1</b>	<b>Obs</b>	<b>Produits</b>	<b>N</b>	<b>N-1</b>	<b>Obs</b>
Achats de march				Ventes de march			
Marge commercial							
Achats mat lères				Prod vendue biens			
Autres achats CExt				Prod vendueservic			
Marge sur produit°							
				CA TOTAL			
				Prod stockée			
				Prod immobilisée			
VALEUR AJOUTEE							
Impôts et taxes				Subventions			
Rémunérations							
Charges sociales							
EBE							
Autres charges				Autres produits			
Dotations amort				Reprises amort			
Dotations provis				Reprises prov.			
Total Charges expl				Total Produits expl			
Résultat Exploit +				Résultat exploit -			
Charges financière				Produits financiers			
Charges except°				Produits except°			
Résultat courant +				Résultat courant -			
Participation							
IS							
Résultat net bénéf.				Résultat netdéficit			
Total Charges				Total Produits			

Principaux éléments du bilan en K€. Noter en observation les postes significatifs ou ayant eu une variation significative

Actif	Brut N	Amort	Net N	NetN-1	Passif	N	N-1	Obs
Immob. Incor.					Capital soc			
Terrains et ag.					Réserves			
Bâtiments					Report à N			
Plantat° péren					Résultat N			
AAI plant.					Subv équip			
Matériels					Amort SI			
AAI divers								
Mat transport								
Mat bur et info								
Immo encours								
Immos fin								
<b>Total actif imm</b>					<b>Tot Cx prop</b>			
Stock mat 1èr					Emprunts			
Stock Mses					Dettes CT			
Stocks Pr Fini					Découv. Bq			
Créanc client					Dettesfourn			
Autrescréances					Dettes fisc.			
Trésorerie					Dettes soc.			
Cptesrégul act.					Autr. Dettes			
					Cptesrégul.			
<b>Total actif circ</b>					<b>Total dettes</b>			
<b>Total actif</b>					<b>Total passif</b>			

## 6- Difficultés et Perspective d'évolution

Difficultés rencontrées :

- A l'installation
- En termes de travail et d'organisation
- Au niveau technique
- Au niveau économique
- En ce qui concerne la commercialisation
- En ce qui concerne la transformation si existante
- Pour la reprise de l'exploitation

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Evolutions envisagées :

.....

.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

Projets  
 d'investissements ?.....  
 .....  
 .....  
 .....

**Avez-vous des projets particuliers pour votre exploitation?**

- Développer les circuits courts
- Augmenter vos surfaces cultivées
- Elargir votre gamme de production
- Développer une activité complémentaire  (accueil, transformation,...)
- Convertir l'exploitation à l'agriculture biologique
- Participer à une démarche collective  (boutique, atelier...)
- Arrêter la commercialisation en circuits courts
- Arrêter l'activité
- Autre .....

Pour quelles raisons ?

Si + de 50 ans, avez-vous des perspectives de reprise ? Oui  Non

Pour quelles raisons ? .....  
 .....  
 .....

**Si vous deviez identifier les conditions favorables à la réussite d'un projet, quelles seraient-elles ?**

Conditions d'environnement (situation, accès au marché,etc...)

Conditions spécifiques à l'EA

Quelles sont selon vous les conditions qui ont abouti à la réussite (ou l'échec) de votre projet ?

Quels conseils donneriez-vous à un futur installé ? quels points de vigilance avoir sur un dossier d'installation ?

**Annexe 5 : Traitements installations avant et après 2005**

	Moins de 2 005		2 005 et plus		<b>Total</b>	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
Bretagne	12	28,6%	9	30,0%	21	29,2%
Bourgogne	14	33,3%	9	30,0%	23	31,9%
Languedoc	16	38,1%	12	40,0%	28	38,9%
<b>Total</b>	<b>42</b>	<b>100,0%</b>	<b>30</b>	<b>100,0%</b>	<b>72</b>	

Figure 1 : Répartition régionale par date d'installation

	Moins de 2 005		2 005 et plus		<b>Total</b>	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
Création	21	50,0%	26	89,7%	47	66,2%
Reprise	21	50,0%	3	10,3%	24	33,8%
<b>Total</b>	<b>42</b>	<b>100,0%</b>	<b>29</b>	<b>100,0%</b>	<b>71</b>	<b>100,0%</b>
DJA	22	52,4%	20	69,0%	42	59,2%
Pas de DJA	20	47,6%	9	31,0%	29	40,8%
<b>Total</b>	<b>42</b>	<b>100,0%</b>	<b>29</b>	<b>100,0%</b>	<b>71</b>	<b>100,0%</b>

Figure 2 : Répartition par date et mode d'installation

		Avant 2005	2005 et postérieur	<b>Total</b>
Surface exploitation	Moyenne	35,82	6,72	23,69
	Médiane	8,00	2,92	4,75
Surface cultivée en légumes	Moyenne	3,79	1,68	2,91
	Médiane	2,30	1,30	1,95
Nombre d'espèces de légumes	Moyenne	24,86	27,80	26,08
	Médiane	30,00	30,00	30,00

Figure 3 : surfaces et gamme par date d'installation

	Avant 2005	2005 et postérieur	Total
Moins de 2	5	5	10
De 2 à 3	19	14	33
De 4 à 5	13	7	20
6 et plus	4	2	6
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>28</b>	<b>69</b>

Figure 4 : Nombre de circuits courts par date d'installation

		Avant 2005	2005 et postérieur
% Temps vente / Temps total	Moyenne	23,27	21,11
	Médiane	23,00	18,00

Figure 5 : % temps de vente par date d'installation

	Avant 2005		2005 et postérieur		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
1	10	40,0%	5	38,5%	15	39,5%
2	9	36,0%	4	30,8%	13	34,2%
3	3	12,0%	4	30,8%	7	18,4%
4	1	4,0%	0	0,0%	1	2,6%
5	2	8,0%	0	0,0%	2	5,3%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,0%</b>	<b>13</b>	<b>100,0%</b>	<b>38</b>	

Figure 6 : Nb de marchés hebdomadaires par date d'installation

	Avant 2005		2005 et postérieur		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
Oui	21	50,0%	9	31,0%	30	42,3%
Non	21	50,0%	20	69,0%	41	57,7%
<b>Total</b>	<b>42</b>	<b>100,0%</b>	<b>29</b>	<b>100,0%</b>	<b>71</b>	

Figure 7 : Achat revente par date d'installation

**Annexe 6 : Traitements sur les « Gestionnaires »**

	1. Producteurs partenaires		2. Fermiers indépendants		3. Entrepreneurs organisés		4. Assembleurs rationnels		5. Pragmatiques diversifiés		6. Saisonniers réactifs		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
Bretagne	0	0,0%	2	50,0%	1	25,0%	3	100,0%	1	33,3%	0	0,0%	7	38,9%
Bourgogne	1	33,3%	1	25,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	11,1%
Languedoc	2	66,7%	1	25,0%	3	75,0%	0	0,0%	2	66,7%	1	100,0%	9	50,0%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100,0%</b>	<b>4</b>	<b>100,0%</b>	<b>4</b>	<b>100,0%</b>	<b>3</b>	<b>100,0%</b>	<b>3</b>	<b>100,0%</b>	<b>1</b>	<b>100,0%</b>	<b>18</b>	

Figure 1 : Répartition par type et par région des profils gestionnaires

		Outils de gestion	Non	Total
Surface exploitation	Moyenne	17,46	25,77	23,69
	Médiane	7,40	4,11	4,75
Surface cultivée en légumes	Moyenne	3,97	2,56	2,91
	Médiane	1,95	1,85	1,95
Nombre d'espèces de légumes	Moyenne	26,72	25,87	26,08
	Médiane	30,00	30,00	30,00

Figure 2 : Surfaces et gammes et outils de gestion

		Outils de gestion	Non	Total
Travail exploitants sur travail total	Moyenne	67,17	81,80	78,14
	Médiane	66,00	78,50	69,00
Travail salarié sur travail total	Moyenne	29,33	20,48	22,97
	Médiane	29,00	0,00	12,00
Travail non rémunéré sur travail total	Moyenne	6,24	15,71	12,78
	Médiane	0,00	7,50	0,00

Figure 3 : Répartition du travail et outils de gestion

**Annexe 7 : Traitements suivant l'insertion dans des démarches collectives**

	1. Producteurs partenaires		2. Fermiers indépendants		3. Entrepreneurs organisés		4. Assembleurs rationnels		5. Pragmatiques diversifiés		6. Saisonniers réactifs		Total	
	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.	N	% cit.
Moins de 1 985	1	14,3%	1	12,5%	2	33,3%	0	0,0%	1	12,5%	0	0,0%	5	11,9%
De 1 985 à 1 994	0	0,0%	1	12,5%	2	33,3%	2	50,0%	1	12,5%	1	11,1%	7	16,7%
De 1 995 à 1 999	0	0,0%	3	37,5%	1	16,7%	0	0,0%	0	0,0%	2	22,2%	6	14,3%
De 2 000 à 2 004	0	0,0%	1	12,5%	0	0,0%	1	25,0%	4	50,0%	4	44,4%	10	23,8%
2 005 et plus	6	85,7%	2	25,0%	1	16,7%	1	25,0%	2	25,0%	2	22,2%	14	33,3%
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100,0%</b>	<b>8</b>	<b>100,0%</b>	<b>6</b>	<b>100,0%</b>	<b>4</b>	<b>100,0%</b>	<b>8</b>	<b>100,0%</b>	<b>9</b>	<b>100,0%</b>	<b>42</b>	

Figure 1 : Répartition par type et date d'installation du profil « investi dans des collectifs »

		Insérés dans démarches collectives	Non	Total
		Surface exploitation	Moyenne	26,38
	Médiane	5,00	3,70	4,75
Surface cultivée en légumes	Moyenne	3,08	2,73	2,91
	Médiane	1,50	2,00	1,95
Nombre d'espèces de légumes	Moyenne	23,43	28,89	26,08
	Médiane	30,00	30,00	30,00

Figure 2 : Surfaces, gamme par insertions dans des démarches collectives

		Insérés dans démarche collective	Non
		% Temps vente / Temps total	Moyenne
	Ecart-type	9,92	13,01
	Min	5	2
	Max	40	50
	Médiane	20,00	23,00

Figure 3 : Temps de vente par insertion dans des démarches collectives

**Annexe 7 : prix moyen en € au kg par région et signe de qualité**

REGION	POMME DE TERRE	CAROTT E	POTIRON COURGE	POIREAU	BOTTE DE RADIS	SALADE A LA PIECE	TOMATE	COURGETT E	AUBERGINE	POIVRON	HARICOT	FRAIS E	SOQ
BOURGOGNE	1,63	2,01	1,98	2,91	1,58	1,13	2,81	2,05	3,50	3,61	4,57	8,75	AB
	0,90	1,35		1,50	1,50	0,65	2,08	1,20				3,50	NON AB
BRETAGNE	1,51	1,98	1,96	2,23	1,22	0,93	2,84	2,05	3,30	3,47	5,71	8,32	AB
	1,51	1,96	1,50	1,87	0,76	0,74	2,54	1,38	2,80	2,80	5,25	4,29	NON AB
LANGUEDOC ROUSSILLON	1,77	2,35	1,94	2,50	1,34	1,94	2,81	1,97	2,73	3,33	5,28	6,29	AB
	1,10	1,87	1,32	1,30	1,25	0,71	1,67	1,24	1,83	1,92	3,90	6,40	NON AB