



5èmes Journées des Recherches en Sciences Sociales
à AgroSupDijon, les 8 et 9 décembre 2011

Vers un développement des circuits courts dans le domaine alimentaire en France ? Importance, localisation et caractéristiques des producteurs

Danièle Capt¹, Pierre Wavresky²

1 AgroSupDijon UMR 1041 CESAER, 26 Bd Docteur Petitjean, 21000 Dijon

2 INRA UMR 1041 CESAER, 26 Bd Docteur Petitjean, 21000 Dijon

Correspondance : daniele.capt@inra.dijon.fr ; d.capt@agrosupdijon.fr

Résumé français : L'idée prévaut que les circuits courts concernent de plus en plus de producteurs et de consommateurs, et que les formes d'échanges entre eux se sont diversifiées, traduisant une transformation profonde et durable des modes de production et de consommation. Après une brève mise en perspective historique de cette question, cette communication livre quelques indices partiels sur l'importance et l'évolution de ce phénomène en France et met en évidence l'influence significative d'un ensemble de facteurs sur la pratique de cette activité, en recourant à une analyse statistique et économétrique des données individuelles de l'enquête de structures pour la période récente (2000-2007). Si le développement des circuits courts n'est pas avéré selon cette source, en revanche, on peut conclure que les exploitations exerçant une activité de vente directe se différencient significativement des autres exploitations du point de vue de leurs dimensions foncières et économiques, de leurs orientations productives, de leurs stratégies en terme de qualité des produits et d'association à une activité d'agrotourisme, et du point de vue des caractéristiques de leurs collectifs de travail (emplois familiaux et salariés, niveau de formation des actifs, âge du chef d'exploitation). En outre, l'analyse des trajectoires des exploitations permet, pour la première fois, de cerner la pérennité de ces exploitations et l'importance des flux d'entrée et de sortie dans cette activité, ainsi que les spécificités des exploitations selon leurs trajectoires.

Mots-clés : circuits courts, vente directe, produits alimentaires, localisation des activités, système de production agricole

Introduction

Les circuits courts de commercialisation dans le domaine de l'alimentation humaine ont été largement médiatisés au cours de la dernière décennie dans les pays industrialisés, notamment en France. Ils sont l'objet d'une attention particulière des pouvoirs publics (Etat et services déconcentrés), en particulier depuis le Grenelle de l'Environnement, comme des collectivités territoriales (à différents échelons : région, département, communauté de communes, agglomérations...) et autres structures porteuses de projets de territoire (Pays, PNR...). Pour certains, il s'agit là d'un phénomène de mode tandis que pour d'autres, les circuits courts concernent de plus en plus de producteurs et de consommateurs, révélant une transformation profonde et durable des modes de production et de consommation. Un débat social analogue avait émergé au cours des années 1980 autour de la question de la diversification de l'activité des exploitations agricoles, notamment vers la vente directe de produits « fermiers ». Alors que c'est la notion de vente directe qui était alors mise en avant, c'est aujourd'hui le terme de circuits courts qui prévaut.

Une mise en perspective historique rapide de ces notions et des enjeux qu'elles recouvrent est nécessaire en premier lieu (section 1) pour préciser l'objet de cette contribution qui se penche sur l'évolution en longue période du côté des producteurs, en se demandant s'il y a effectivement davantage de producteurs engagés dans des circuits courts de commercialisation au cours de la période récente, s'il y a une évolution de leur localisation au sein du territoire français, si ces producteurs présentent des caractéristiques spécifiques comparées à celles des autres producteurs et s'il y a permanence ou changement de ces caractéristiques au cours de la période considérée.

Nombre de travaux ont été menés à une échelle locale depuis les années 80 et au cours des années 2000, pour cerner ce que sont les circuits courts mais ces travaux ne permettent pas d'avoir une vision d'ensemble, en raison d'objectifs et de méthodes d'observation variés qui rendent leurs enseignements peu comparables. L'intérêt de cette communication consiste à tirer parti des données recueillies lors de recensements de l'agriculture et enquêtes de structure, en donnant une vision représentative de l'ensemble des exploitations françaises. Ces sources statistiques présentent certes des limites importantes au regard des questions posées mais elles permettent de dégager quelques enseignements sur les caractéristiques des exploitations considérées et sur leur évolution en longue période. Il s'agit donc, après une brève présentation de cette source, de son intérêt et de ses limites (section 2), de prendre en compte les enseignements tirés de travaux antérieurs afin d'identifier s'il y a eu une inflexion notable de ce processus au cours de la décennie passée en adoptant dans un premier temps (sections 3 et 4) une approche dite de « statique comparative » qui consiste à comparer entre plusieurs dates les caractéristiques des exploitations en vente directe (approche en termes de « stocks »), puis dans un second temps (section 5) une approche de la démographie des exploitations (approche en termes de flux) qui permet d'appréhender les trajectoires des exploitations¹ et de compléter l'analyse.

¹ Nous tenons à remercier le Service de Statistique et de Prospective (SSP) du Ministère français en charge de l'agriculture (MAAPRAT) pour nous avoir permis d'accéder aux données individuelles des exploitations ce qui autorise, pour la première fois, une approche comparée des trajectoires des exploitations en circuits courts depuis le recensement de l'Agriculture de 2000.

1. DE LA VENTE DIRECTE AUX CIRCUITS COURTS

Définitions, enjeux

La montée des préoccupations sur les circuits courts de commercialisation au cours de la dernière décennie fait suite à une période, celle des années 80, où de manière assez comparable, dans un contexte de baisse persistante des prix relatifs des produits agricoles, d'une part, et d'évolution des préférences des français (croissance de la demande de biens de qualité et de biens de "nature"), d'autre part, un questionnement a émergé sur la possibilité pour les exploitations agricoles de s'écarter de la seule production de matières premières agricoles destinées à des entreprises d'aval en diversifiant leur activité, notamment vers la vente directe de produits « fermiers » et l'agrotourisme, afin de maintenir, voire d'accroître leur revenu. Ce questionnement s'intègre alors dans un débat social et scientifique plus large, qui aura pour cadre un comité interministériel intitulé « Diversification des Modèles de Développement Rural » (DMDR) (Jollivet, 1988).

Le fait que la notion de vente directe ait laissé la place dans les débats publics en France à celle de circuits courts au cours de la période récente relève d'un faisceau de préoccupations diverses dont la compréhension demeure une question ouverte. Ce passage traduit, entre autres, une évolution des préoccupations liées aux enjeux de durabilité des systèmes alimentaires, invitant à repenser le système actuel et les relations entre les villes et les industriels de l'alimentation ou à explorer des voies alternatives (Esnouf *et al.*, 2011). Ces nouvelles voies amènent à discuter de systèmes productifs plus diversifiés et plus courts. La littérature sur les *local food systems* et plus récemment (depuis le milieu des années 1990) celle sur la re-localisation ou re-régionalisation des systèmes alimentaires est abondante : c'est une question qui a pris une importance croissante dans la littérature scientifique, le débat public et les politiques publiques, notamment dans les pays à haut niveau de revenu.

Nombre de ces travaux soulignent l'ambiguïté de la notion de « local » ou « régional » associée aux notions de produit, système ou filière, « alternatif » ou « conventionnel », « équitable » ou « environnemental » (Ilbery *et al.*, 2005 ; Feagan, 2009 ; Donald *et al.*, 2010). Un des points en débat, celui du champ des produits locaux (régionaux) met en avant qu'il n'y a pas de définition universellement acceptée de ce qu'est un produit local. De même, en relation avec les caractéristiques supposées des produits locaux, un deuxième point en débat porte sur la distinction de différents types de systèmes de produits locaux, opposant les circuits courts aux circuits longs. Les notions de circuits courts vs circuits longs ne sont pas non plus l'objet d'une définition unique, partagée. Une première définition des circuits courts de produits locaux porte sur la réduction du nombre d'intermédiaires entre producteurs et consommateurs, considérée comme associée à la proximité géographique : ces circuits comprennent toutes les formes de vente directe, voire les formes de vente indirecte avec un seul intermédiaire (Martinez *et al.*, 2010 ; Aubry *et al.*, 2009). Une deuxième définition considère la seule proximité géographique de la zone de production des produits locaux et de la zone de consommation : dans ce cas, sont également pris en compte les systèmes de produits locaux comportant plus d'un intermédiaire entre producteurs et consommateurs (produits « labellisés » ou non).

Une interrogation centrale sous-tend ces débats : quels sont les avantages et les inconvénients relatifs (économiques, environnementaux, sociaux, sanitaires) de différentes organisations spatiales de systèmes alimentaires (circuits courts vs circuits long, notamment) pour nourrir les agglomérations (Gaigné, 2011) ? Il s'agit là d'une question très ambitieuse. L'objet de cette communication est de contribuer à y répondre en se focalisant sur les formes de circuits courts reposant sur la proximité entre producteurs agricoles et consommateurs.

Facteurs en jeu dans les échanges de proximité entre producteurs agricoles et consommateurs

Une abondante littérature principalement sociologique et de langue anglaise (Deverre, Lamine, 2010) est consacrée depuis le milieu des années 90 aux systèmes alimentaires « alternatifs ». On dispose également d'une littérature en sciences sociales (économie et sociologie), à la fois ancienne et récente, qui s'est consacrée à l'analyse des facteurs explicatifs de l'adoption par les exploitations agricoles d'une stratégie de diversification de leur activité, dans de nombreux pays en Europe, mais aussi hors d'Europe (USA et autres pays). Ces travaux ont mis en avant plusieurs types de facteurs explicatifs des stratégies de diversification, notamment de vente directe (circuits courts).

Un premier ensemble de ces travaux s'est intéressé à l'influence de facteurs internes au secteur agricole, considérant que la diversification de l'activité agricole est liée à la tentative, face à l'évolution des principales variables économiques qui pèsent sur la formation des revenus agricoles, d'assurer la rémunération du travail dans des exploitations présentant des caractéristiques distinctives - abondance relative en travail par rapport aux autres facteurs de production, caractéristiques des travailleurs (origine, formation...). Il est généralement supposé que la stratégie de diversification est plus répandue parmi les petites fermes (Aubert *et al.*, 2010, pour une recension et contribution récentes). Quelques travaux seulement abordent l'impact de cette activité sur la formation des coûts, des prix et des revenus dans ces exploitations : c'est le cas quand les données statistiques le permettent (notamment aux USA, Martinez *et al.*, 2010 ; Detre *et al.*, 2011) ; en France, une première étape vient d'être engagée (Capt *et al.*, 2011 ; Gauche *et al.* 2011). Par ailleurs, des travaux antérieurs dans le champ de la sociologie ont mis en avant l'impact de l'évolution des rapports familiaux et conjugaux sur le travail des femmes (Barthez), tandis que les travaux récents accordent davantage d'importance au capital social et aux réseaux sociaux (Sonino, 2007, Chifolleau Y., 2009) considérant que les échanges de proximité dépendent des interactions sociales entre producteurs et consommateurs (concept d'encastrement social ou Embeddedness).

Un deuxième ensemble de travaux s'est, en revanche, donné pour objet d'analyser les facteurs externes au secteur agricole déterminant l'exercice d'une telle activité, en particulier les facteurs influençant l'évolution de la demande en produits alimentaires et la diversité des préférences des consommateurs (cf. Deverre, Lamine, 2010, pour une recension). Mais peu de travaux se sont penchés sur les analyses d'économie industrielle s'intéressant aux conditions économiques dans lesquelles des petites firmes accèdent à des marchés devenus pour l'essentiel oligopolistiques ou monopolistiques dans les économies développées. S'écartant de l'explication traditionnelle selon laquelle les économies d'échelle déterminent les structures de marché, ces travaux ont étudiés les modalités de la concurrence dans un contexte de marchés marqués par la différenciation des produits, en accordant de l'importance aux effets de la demande (nature de la différenciation et dispersion des préférences des consommateurs). Ils expliquent certaines structures de marché où coexistent un noyau de grandes firmes et une « frange concurrentielle » de petites firmes et mettent l'accent sur plusieurs types de facteurs. Appliqués au champ de l'agriculture (Capt, 1997, 2000), ces travaux ont permis de souligner, en premier lieu que la position des exploitations agricoles sur les marchés des produits alimentaires, dépend des caractéristiques distinctives des produits qu'elles vendent par rapport à l'offre de firmes concurrentes et, en second lieu, que ce facteur est lié aux technologies mises en oeuvre et à leur impact notamment sur le niveau du coût fixe (existence ou non de technologies adaptées à la petite échelle) à l'entrée et à la sortie des marchés, ainsi qu'à la qualification requise pour maîtriser ces technologies. En troisième lieu, la position des exploitations sur les marchés dépend de la dispersion des préférences des consommateurs et de la dimension du marché : elles sont d'autant plus nombreuses sur ces marchés que les consommateurs manifestent leur préférence pour ces produits en étant disposés à les payer ou/et consentent à se déplacer dans des lieux spécifiques pour se les procurer. De ce point de

vue, les travaux sur la diversité et l'évolution des préférences des consommateurs (concernant les attributs de différenciation des produits) nécessitent d'être poursuivis pour cerner si certains comportements mis en lumière (par exemple, en France, une demande non satisfaite d'achats de produits alimentaires dans le cadre d'AMAP) s'inscrivent dans la durée.

Enfin, peu de travaux ont privilégié une approche d'économie spatiale et territoriale visant à rendre compte du comportement des firmes et des consommateurs dans l'espace. Or, la distance séparant les consommateurs et les producteurs, ainsi que le potentiel de consommation, interviennent de manière décisive dans la détermination des aires de marché des producteurs et influencent la géographie de l'offre. Cette offre est susceptible de varier en fonction de la répartition de la population dans l'espace, de la distance aux pôles urbains et aux espaces touristiques. Le développement de ces échanges de proximité ne dépend toutefois pas seulement de cet effet de distance, mais tient également à la capacité des acteurs locaux à s'organiser, que l'ancrage historique de certains produits locaux traduit, entre autres, et à des facteurs institutionnels (politiques d'intervention des collectivités locales, notamment).

Parmi l'ensemble de ces facteurs qui se dégagent de cet état des lieux des travaux de recherche, seule l'influence d'une partie d'entre eux est ensuite abordée, compte tenu des bases de données mobilisées.

2. SOURCE DE DONNEES ET METHODES

Ce travail repose principalement sur une analyse statistique et économétrique de données individuelles sur les exploitations agricoles françaises d'un échantillon de 80000 exploitations agricoles représentatives de l'ensemble de la population des exploitations situées en France métropolitaine, issu du Recensement agricole de 2000. Depuis 2000, les exploitations de cet échantillon ont été enquêtées tous les deux ans lors d'enquêtes de structures, la plus récente datant de la fin de l'année 2007. Notre analyse couvre ainsi principalement la période 2000 – 2007 mais s'appuie sur les résultats de travaux antérieurs à 2000.

La notion d'exploitation agricole retenue en France dans les recensements agricoles et les enquêtes de structure est large puisqu'elle inclut toutes les exploitations ayant au moins un hectare de surface agricole utile (SAU) ou à partir de 0,2 hectare s'il est dédié à des cultures spécialisées ou à certains types d'animaux. De ce fait, ces enquêtes englobent des exploitants dont la principale source de revenu n'est pas agricole : il s'agit principalement de retraités ou de pluriactifs qui complètent leur salaire par un revenu issu d'une activité agricole secondaire.

Le caractère extensif de cette définition de l'exploitation dans la statistique agricole française a conduit la plupart des analyses s'appuyant sur cette source statistique à ne s'intéresser qu'au champ des exploitations dites « professionnelles », lesquelles ont été définies par la réunion de deux conditions : à la fois avoir un seuil de dimension économique minimum - équivalent à au moins 13 hectares de blé (dimension appréciée à partir de la « marge brute standard », un indicateur statistique utilisé en économie agricole dans toute l'union européenne) - et consacrer un temps de travail à l'activité agricole équivalent à au moins les trois quarts d'un travailleur à temps plein. Dans cette recherche, à la différence de la plupart des travaux, l'analyse ne se restreint pas aux exploitations professionnelles et inclut les exploitations dites « non professionnelles », parce que la définition adoptée dans la statistique agricole européenne sous-estime la dimension économique des exploitations en circuits courts. En effet, cette dimension économique est appréciée à partir des productions agricoles valorisées en circuit long. Or, pour les exploitations commercialisant des produits en vente directe, les marges brutes de ces produits sont nettement plus élevées que celles des exploitations en circuit long.

L'analyse des données disponibles dans cette source est présentée en trois étapes. La **première étape** consiste en une approche dite de « statique comparative » (en termes de

stocks) de l'évolution en longue période de l'importance des exploitations en vente directe (de 1979 à 2007) et livre une première indication sur l'importance des exploitations en circuits courts en 2010 (*section 3*), le champ des observations ayant récemment évolué. En effet, depuis le recensement agricole (RA) de 1979, la définition de la vente directe dans les exploitations agricoles (tableau 1 ; encadré 1 en annexe) est demeurée inchangée jusqu'au dernier recensement agricole de 2010. Jusqu'en 2007, cette source n'appréhendait pas la dimension économique de ces activités ni la diversité des circuits de commercialisation. En outre, alors que dans le recensement agricole de 1988, une question portait sur les groupes de produits commercialisés en vente directe, elle ne figurait plus dans le RA de 2000 et les enquêtes de structure qui lui ont succédé. L'attention portée aux circuits courts au cours de la dernière décennie a conduit, lors du dernier recensement agricole 2010, à modifier et à élargir le champ du questionnaire².

Tableau 1 – Définition du champ de la vente directe* et de la vente en circuits courts** dans les recensements agricoles et enquêtes de structures

Vente directe	Vente indirecte	
	1 seul intermédiaire	Plus d'un intermédiaire
A la ferme (cueillette, local de vente)* Sur les marchés (forains, paysans)* En point de vente collectif* En tournée, à domicile * Par correspondance (Internet...)* En paniers (AMAP, autres)* En salons, foires*	Restauration commerciale* <i>Restauration collective**</i> <i>Commerçant-détaillant**</i> <i>épicerie, boucherie, crèmerie...</i> <i>Grande et moyenne surface**</i>	<i>Industriel</i> <i>Grossiste</i> <i>Représentant</i>

* dans les recensements et enquêtes de structure antérieurs au dernier recensement agricole de 2010, la vente directe comprenait toutes les formes de vente directe ainsi que la vente à des restaurants et des cafés (restauration commerciale)

** la vente en circuits courts dans le recensement agricole de 2010 est plus large : sont prises en compte les autres formes de vente avec un seul intermédiaire (**)

La **seconde étape** de l'analyse vise à mettre en évidence les caractéristiques des exploitations en vente directe comparées à celles des autres exploitations en 2007 pour aller vers une interprétation de l'influence de différents facteurs sur l'exercice d'une activité en circuits courts. Elle mobilise pour cela un modèle logit binomial en raison du caractère discret de la variable à expliquer qui rend impossible le recours à un modèle de régression classique selon les moindres carrés ordinaires (*section 4*).

La **variable d'intérêt** dans l'analyse statistique et économétrique a la forme d'une variable discrète à deux modalités, distinguant les exploitations exerçant une activité en vente directe de celles qui ne le font pas.

Les **variables explicatives** disponibles dans la source mobilisée sont regroupées en trois dimensions découlant du cadre d'analyse présenté (*section 2*). Le premier jeu de variables porte sur trois **caractéristiques de l'activité des exploitations** : leurs orientations productives appréhendées selon la classification européenne en OTEX (Orientations Technico-

² Les travaux du groupe de travail réuni début 2009 par le Ministère en charge de l'agriculture sur les circuits courts alimentaires ont débouché, entre autres résultats, sur la décision d'améliorer le recueil de données statistiques sur les circuits courts dans le RA 2010 en incluant des questions sur les groupes de produits vendus en circuits courts, sur la part que ces produits représentent dans le chiffre d'affaires de l'exploitation et dans chaque groupe de produit, et sur les différents modes circuits de commercialisation (distinguant 7 modes de vente directe et 4 modes de vente à un seul intermédiaire).

économiques des Exploitations) ; la vente de produits sous signe de qualité (AOC, Label, Agriculture biologique) ; la présence ou non d'une activité agro-touristique. Le deuxième jeu de variables concerne trois **caractéristiques structurelles des exploitations** : dimension foncière (SAU), dimension économique (appréciée par la « marge brute standard » globale) et travail. Cette dernière caractéristique est appréhendée au travers de 5 variables : le nombre d'équivalent temps plein des actifs familiaux (UTATOT Fam), celui des salariés (UTATOT Sal) ; le statut juridique de l'exploitation (distinguant statut individuel, GAEC, EARL et autres statuts) ; l'âge du chef d'exploitation (du plus jeune quand plusieurs associés) ; le niveau de formation le plus élevé parmi tous les actifs familiaux de l'exploitation, qu'elle soit générale ou agricole. Enfin, le troisième type de caractéristiques concerne **l'accessibilité au marché final** appréhendée par une seule variable : la localisation au sein d'un des six types d'espace distingués dans le Zonage en Aires Urbaines et Espace à dominante Rurale (ZAUER, encadré 2, annexe) : pôle urbain, couronne périurbaine mono-polaire et multipolaire, pôle rural, couronne d'un pôle rural, autres communes de l'espace rural.

La **troisième étape** est consacrée à l'analyse des trajectoires des exploitations entre 2000 et 2007 (approche en termes de flux) : elle distingue huit trajectoires différentes. Elle a pour objet de mettre en lumière les caractéristiques des exploitations en 2007 selon leurs trajectoires en recourant, dans ce cas, à un modèle logit multinomial où la variable à expliquer comporte 6 modalités différentes (*section 5*).

Modèles logit binomial et logit multinomial

Un modèle logistique binomial peut se formuler ainsi :

$$\text{Log} (p/(1-p)) = \beta_0 + X_1\beta_1 + X_2\beta_2 + \dots$$

p est la probabilité d'appartenance de l'exploitation à la modalité d'intérêt (dans cette recherche, la probabilité que l'exploitation fasse de la vente directe). $(1-p)$ est le complément à 1 de cette probabilité, en l'occurrence la probabilité que l'exploitation ne fasse pas de vente directe.

Les X_j sont les caractéristiques des exploitations qui affectent le choix de la modalité (présence de vente directe, absence de vente directe) et β_j le paramètre correspondant à estimer.

L'estimation du modèle logit binomial utilise la méthode du maximum de vraisemblance.

Le modèle estime un paramètre β_j pour chaque variable explicative X_j . Si ce paramètre est jugé significativement différent de 0, on en conclut qu'il influe sur la probabilité de faire de la vente directe.

Le modèle logit multinomial est une extension de ce modèle au cas où la variable explicative comporte plus de deux modalités. Dans le modèle sur les trajectoires (*section 5*), nous avons 6 modalités de la variable à expliquer (« pérenne en vente directe », « pérenne et arrêt de vente directe », ...). Nous étudions donc l'effet de chaque variable X_j sur la probabilité d'appartenance à une des 6 modalités ; plus précisément nous testons l'hypothèse d'égalité de l'influence de X_j sur l'appartenance à chacune des 5 modalités de la variable à expliquer (les 6 modalités moins la modalité de référence), comparativement à la modalité de référence (exploitation « pérenne sans vente directe »).

3. IMPORTANCE DE LA VENTE EN CIRCUITS COURTS EN FRANCE MÉTROPOLITAINE : UNE ÉVOLUTION EN LONGUE PÉRIODE ?

Compte tenu du champ d'observation des enquêtes statistiques avant 2010 centré sur la vente directe, on peut considérer qu'elles donnent une vision tronquée des exploitations en circuits

courts, puisque la commercialisation à un seul intermédiaire n'en fait pas partie. Cependant, les exploitations qui vendent des produits à un intermédiaire (grande surface, commerces de détail, restauration commerciale, restauration collective) ont le plus souvent un système de commercialisation diversifié où cette forme de vente coexiste fréquemment avec des formes de vente directe. De ce fait, elles sont repérées comme exploitation en vente directe dans cette source statistique. Les seules exploitations en circuits courts à ne pas l'être sont celles qui vendent à un intermédiaire et ne recourent à aucune des formes de vente directe à des consommateurs. Dans cette communication, nous pouvons seulement donner une première indication sur l'importance des exploitations en circuits courts à partir de données issues du dernier recensement agricole de 2010 afin de repérer s'il y a effectivement un décalage important, ou non, avec la dernière enquête de structure 2007.

Des indices partiels sur l'importance et le développement supposé de la vente en circuits courts de produits alimentaires

De 1979 à 2007, la vente directe ne se serait « apparemment » pas développée si on considère l'évolution de la part des exploitations concernées (*tableau 2*) qui est passée de 19% des exploitations (professionnelles et non professionnelles) au recensement agricole de 1979 à 15,6% dans l'enquête de structures de 2007 (17,5% et 18,6% parmi les exploitations professionnelles entre 2000 et 2007) mais de manière non linéaire puisqu'en 1988 elles représentaient plus de 27% des exploitations dans leur ensemble et seulement 15,4% en 2000.

Tableau 2 – Evolution du nombre et de la part des exploitations en vente directe entre 1979 et 2007, en circuits courts en 2010

	RA 1979	RA 1988	RA 2000	Structures 2007	RA 2010
Nombre d'exploitations en vente directe, en circuits courts	400000	275469	102200	79114	90212
Part des exploitations en vente directe, en circuits courts	19,0%	27,1%	15,4%	15,6%	18,5%
<i>dt parmi les exploitations prof.</i>			17,5%	18,6%	
<i>dt parmi les exploitations non prof.</i>			12,4%	10,2%	

Source : Agreste, Recensements agricoles 1979, 1988, 2010 et enquête de structures 2007

L'évolution heurtée entre 1979 et 2000 de la part des exploitations en vente directe est probablement pour partie le fait d'un artefact statistique lié à un changement de convention dans le recueil de données en 1988 (*encadré 1, annexe*). Elle traduit probablement aussi une transformation importante des structures de production. En effet, des enquêtes locales réalisées dans la région Rhône-Alpes au début des années 90 auprès d'échantillons représentatifs d'exploitations fabriquant du fromage de chèvre et de la charcuterie fermière (Capt, 1997) avaient révélé une forte différenciation dans l'évolution de ces exploitations : parallèlement à la disparition rapide des petits troupeaux de chèvres depuis 1979 (environ 40% des exploitations possédant des chèvres, quelle que soit la zone), il y avait eu création de nombreux ateliers de transformation ainsi qu'un accroissement de leurs dimensions. Il en était alors de même en charcuterie fermière. Il est donc probable que la forte baisse du nombre d'exploitations en vente directe entre 1988 et 2000 traduise la disparition ou l'arrêt de cette activité dans les exploitations la pratiquant à la marge.

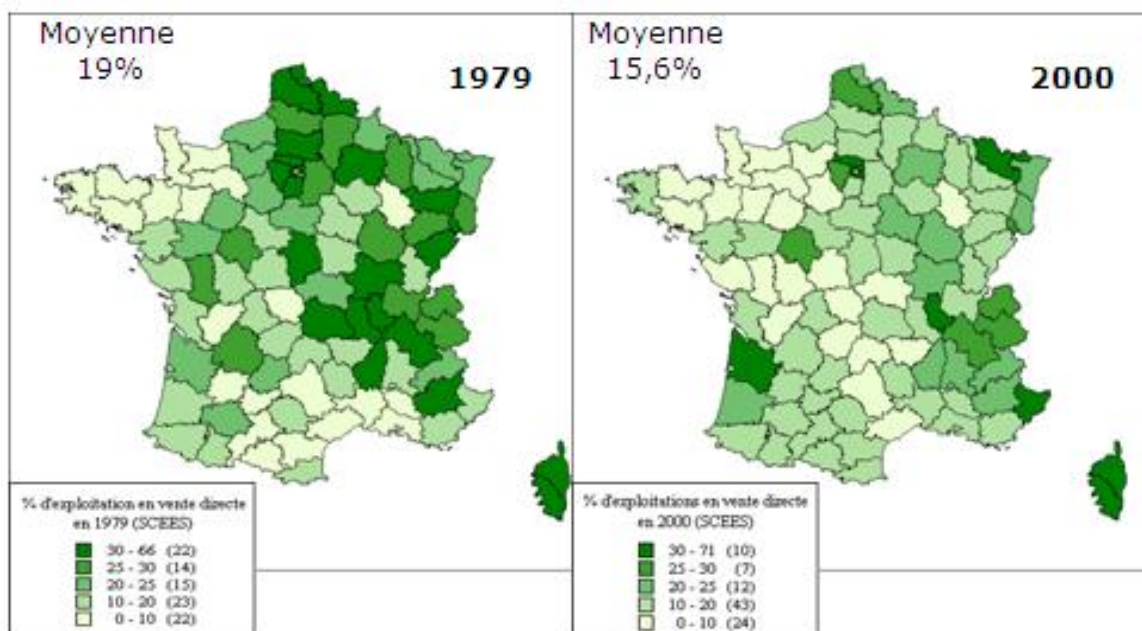
On ne peut toutefois rien déduire de la baisse puis du maintien de la part des exploitations en vente directe sur l'évolution de la taille et de la part de marché des produits commercialisés en vente directe car il est possible qu'il y ait eu un maintien, voire une croissance du marché, si les ventes des exploitations disparues (ou ayant arrêté cette activité) sont plus que compensées par celles des exploitations ayant créé ou développé une activité en circuits courts. En outre,

les évolutions peuvent être différentes selon les groupes de produits, comme le mettent en évidence des travaux récents sur deux types de produits, les fromages à base de lait de vache et les légumes, pour lesquels on dispose de points de repères (Capt et *al.*, 2011 ; Gauche et *al.*, 2011).

Selon le dernier recensement agricole de 2010, la vente en circuits courts concerne 18,5% des exploitations localisées sur le territoire métropolitain, ce qui traduit un écart de 3 points avec l'estimation de la part des exploitations en vente directe en 2007. Cet écart est très variable selon les départements et régions (*tableau A, annexe*) : ces écarts sont-ils l'expression d'un biais statistique entre l'échantillon enquêté en 2007 et la population réelle des exploitations (sous-estimation en 2007 par exemple des petites exploitations, de la création de nouvelles exploitations) ? Ou bien compte tenu de la différence de champ d'observation entre 2007 et 2010, sont-ils la manifestation d'un développement de la part des exploitations en vente directe et autres circuits courts ou/et le reflet de la part des exploitations qui vendent leurs produits à un seul intermédiaire (sans recours aux formes de vente directe)³ ?

De grandes différences spatiales

Cartes 1 – Part des exploitations en vente directe selon les départements en 1979 et en 2000



Source : Agreste, Recensements agricoles

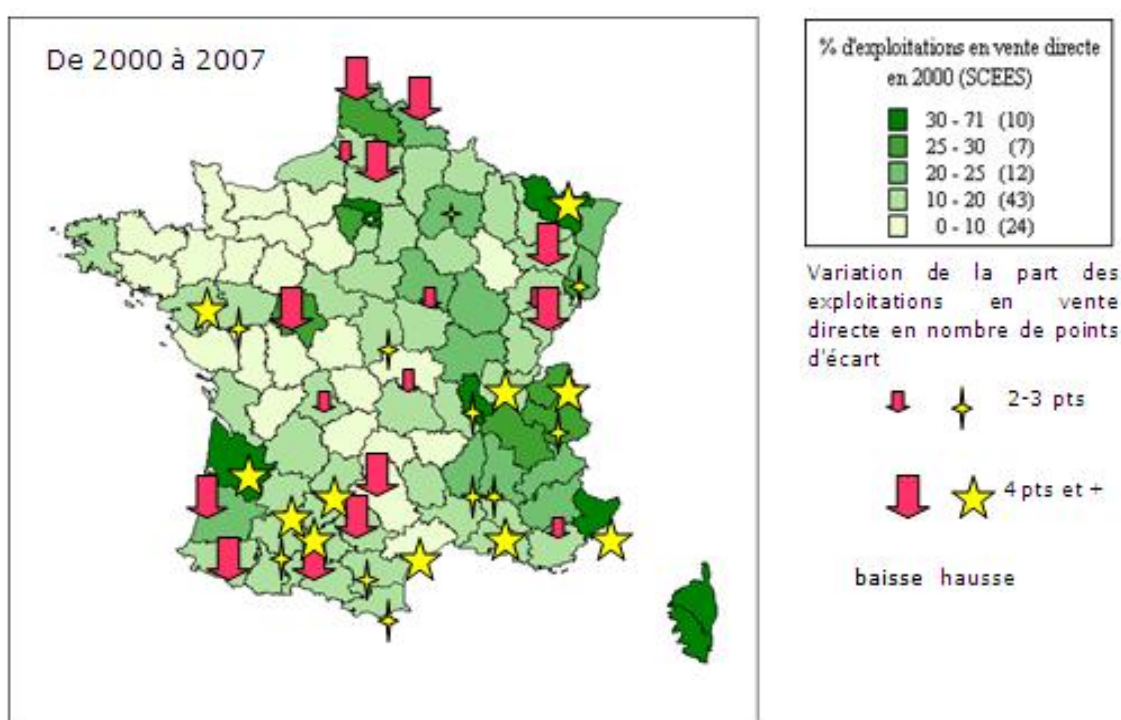
En 1979, les contrastes régionaux sont importants : la part des exploitations en vente directe est beaucoup plus élevée qu'ailleurs dans les régions du nord-est (Nord-Pas de Calais, Picardie, Ile de France, Lorraine) et en Rhône-Alpes, en étant supérieure à 30% voire au-delà dans certains départements. A l'opposé, elle représente une faible part des exploitations (moins de 10%) dans l'Ouest de la France, notamment en Bretagne, en Haute et Basse Normandie, et dans le Sud, en Languedoc-Roussillon et en Provence-Côte d'Azur.

³ Dans les faits, cet écart est probablement plus faible car la part des petites exploitations et des créations de nouvelles exploitations est sous-estimée dans l'enquête de structure de 2007, d'autant plus qu'on s'éloigne de la base de sondage établie à partir du recensement précédent. Or, c'est dans ces catégories d'exploitations que la part des exploitations en vente directe est de loin la plus importante (en 2007, 42% des exploitations professionnelles de dimension foncière inférieure à 20ha, seulement 18% des exploitations professionnelles entre 20 ha et 50 ha, 12% de celles entre 50 ha et 100 ha...). Il faut attendre la disponibilité des données du RA 2010 pour tenter d'avancer dans la réponse à ces questions.

Vingt ans plus tard, ces contrastes régionaux demeurent pour l'essentiel, avec quelques inflexions majeures toutefois : en 2000, la baisse au niveau national de la part des exploitations en vente directe se retrouve dans la plupart des départements, en particulier des régions où elle était traditionnellement développée. En revanche, quelques départements enregistrent une hausse de cette part, en particulier dans le sud-ouest.

Depuis 2000 (*carte 2 ; tableau A, annexe*), la stagnation de la part des exploitations en vente directe au niveau national recouvre des évolutions différenciées selon les régions et départements. Ainsi, cette part continue de baisser dans le nord-est (Nord-Pas de Calais, Picardie, Lorraine), alors qu'elle progresse dans plusieurs départements de Rhône-Alpes, en Languedoc-Roussillon et en Provence-Alpes Côte d'Azur. Dans le sud-ouest, l'évolution est contrastée selon les départements, certains enregistrant une baisse importante de cette part tandis que d'autres voient cette part augmenter nettement.

Carte 2 – Evolution de la part des exploitations en vente directe entre 2000 et 2007 selon les départements



Source : Agreste, RA 2000 et enquête de structures 2007 ; traitement CESAER, Dijon

Comme souligné en section 2, plusieurs facteurs explicatifs sont en jeu dans ces différences spatiales. L'estimation de l'influence d'une partie seulement de ces facteurs est explorée dans les deux sections suivantes (sections 4 et 5).

4. SPECIFICITES DES EXPLOITATIONS EN VENTE DIRECTE

Le prolongement apporté dans cette contribution aux travaux menés dans le courant des années 90 sur la question des caractéristiques des exploitations en vente directe en France (Capt, 1994, 1997) met en évidence la permanence en longue période de certains traits spécifiques des exploitations en vente directe comparés à ceux des exploitations spécialisées dans la production de matières premières destinées à des entreprises d'aval, tout en suggérant certaines inflexions. La modélisation adoptée permet de préciser l'effet propre des variables prises en compte « toutes choses égales par ailleurs » et prédit correctement le fait d'exercer une activité de vente directe dans 80% des cas (taux de concordance estimé), alors même que d'autres facteurs supposés exercer également une influence n'ont pas pu être pris en compte

(non disponibles dans la base de données mobilisées). Quasiment toutes les variables considérées comme déterminant l'exercice d'une activité de vente directe sont significatives (avec un seuil de significativité très élevé pour la plupart des résultats, le plus souvent inférieur à 1 %).

Dimension foncière, dimension économique et logiques productives des exploitations

Les travaux antérieurs menés sur le cas français (Capt *et al.*, 2004) ont montré que l'activité de vente directe concerne une part décroissante des exploitations quand leur dimension foncière s'élève, en début comme en fin de période (1988 et 2000). En 1988, cette part évolue ainsi de 28% en dessous de 20 ha à 21% au-delà de 100 ha. Se situant à un niveau moins élevé en 2000, cette part décroît de manière comparable, passant de 18 % des exploitations en dessous de 20 ha à 10% au-delà de 100 ha. En 2007, la distribution est très proche de celle observée en 2000 (tableau B, annexe). Les travaux antérieurs n'avaient pas permis de prendre en compte la forte interaction entre la dimension foncière et la nature des systèmes de production, et de savoir si la dimension foncière a un effet propre, distinct de celui de l'orientation productive des exploitations, sur la propension à exercer une activité de vente directe. Le test économétrique réalisé sur les données 2007 (tableau C, annexe) confirme l'influence significative de la dimension foncière selon un gradient décroissant quand celle-ci s'élève « toutes choses étant égales par ailleurs » et précise l'interaction avec l'orientation productive des exploitations.

Ainsi, en 1988, la vente directe est de loin la plus répandue (*graphique, annexe*) au sein des exploitations spécialisées en horticulture et en maraîchage, concernant respectivement 60% et 46% d'entre elles, et dans les deux cas, il s'agit quasi exclusivement d'une activité de vente directe. Elle est également le fait d'une part importante des exploitations spécialisées en viticulture, davantage en vin de qualité (41% d'entre elles) qu'en autres vins (24% d'entre elles). Celles qui font du vin de qualité vendent pour la plupart leurs produits directement aux consommateurs et secondairement à des intermédiaires alors que la plupart des autres exploitations viticoles vendent à des intermédiaires. Enfin, c'est dans les exploitations spécialisées en élevage herbivore que l'activité de vente directe est de loin la moins répandue, surtout en bovins, dans une moindre mesure dans les systèmes caprins ou ovins et dans les systèmes mixtes. Depuis 2000, l'exercice d'une activité en vente directe a encore progressé au sein des systèmes de production où elle était déjà la plus répandue (maraîchage, horticulture, viticulture de qualité et autre viticulture). Comme le recours à cette activité n'est, en revanche, pas plus fréquent parmi les autres systèmes de production, les exploitations viticoles représentent en 2007 une part encore plus importante, passant de 20% au quart des exploitations entre 2000 et 2007.

Le test économétrique sur les données 2007 met en évidence l'influence significative de l'orientation productive des exploitations sur la vente directe « toutes choses égales par ailleurs », et permet de cerner les interactions entre dimension foncière et orientations productives (*tableau C, annexe*). Par exemple, en maraîchage, la propension à exercer une activité de vente directe est significativement plus importante pour les exploitations de très faible dimension foncière (décile 1 de SAU) que pour les autres orientations, tandis que c'est l'inverse pour les exploitations spécialisées en viticulture : qu'elles soient en appellation ou non, la vente directe est significativement plus fréquente dans les grandes dimensions foncières (stratégies des grands domaines) que dans les petites.

En considérant la **dimension économique** (au lieu de la dimension foncière), les résultats sont similaires (*tableau C2, annexe*). L'effet taille est exacerbé pour les exploitations spécialisées en « maraîchage ». Le changement de variable affecte principalement les coefficients de deux variables : le caractère professionnel de l'exploitation semble moins importer (la dimension économique le saisit mieux que la dimension foncière, ce qui est logique), il change même de

signe ; les exploitations individuelles se distinguent moins des autres (le statut juridique de l'exploitation est plus lié à la taille économique qu'à la surface).

Outre l'influence de l'orientation productive, les exploitations ayant des **produits sous signe de qualité** sont-elles davantage engagées dans une activité de vente directe, étant donné l'importance accordée à la qualité des produits alimentaires par une partie des consommateurs ? En première analyse (*tableau B, annexe*), la part des exploitations en agriculture biologique (y. c. en cours de conversion), comme de celles en AOC, s'avèrent nettement plus élevées parmi les exploitations en vente directe. Entre 2000 et 2007, celle des producteurs en agriculture biologique s'est apparemment maintenue (7% au lieu de 1% parmi les autres exploitations) alors qu'elle s'est accrue pour les producteurs en AOC (passant de 25% à 29% au lieu de 12% et 13% pour les autres exploitations). En revanche, le fait d'être engagé dans une filière de produits sous label n'a pas d'influence (part identique des exploitations qu'elles exercent ou non une activité de vente directe). Le test économétrique confirme une influence significative de ces caractéristiques et permet de préciser que l'influence est plus forte pour les producteurs en agriculture biologique que pour ceux en AOC (*tableau C, annexe*).

Enfin, étant en relation directe avec des consommateurs, ces exploitations ont-elles tendance à davantage associer la vente de leurs produits à une **activité d'agrotourisme** ? Elles exercent effectivement davantage cette activité, plus encore en 2007 (près de 10% d'entre elles au lieu de 2% pour les autres exploitations) qu'en 2000, qu'elles soient professionnelles ou non professionnelles. Le test économétrique confirme également l'influence significative de cette caractéristique.

Caractéristiques du travail

Les enseignements de travaux antérieurs sur les spécificités des exploitations en vente directe du point de vue de leurs caractéristiques de travail sont également confirmés et précisés. En première analyse (*tableau B, annexe*), l'activité de vente directe est davantage le fait des formes sociétaires (pas des GAEC mais des EARL, SCEA et autres statuts) en 2007 comme en 2000. Le test économétrique de **l'influence du statut de l'exploitation** n'est toutefois pas confirmé dans ce sens : dans le premier test (*tableau C, annexe*), ce facteur a une influence significative mais de manière négative pour les formes sociétaires relativement au statut individuel « toutes choses égales par ailleurs », mais selon le second test⁴, il n'a pas d'influence significative. Ce résultat découle du lien étroit entre le statut des exploitations et la taille de leurs collectifs de travail. C'est l'influence de ce dernier facteur qui est capté dans l'estimation économétrique.

En effet, selon nos travaux antérieurs (Capt et al., 2004), une des principales caractéristiques des exploitations en vente directe est qu'elles **pérennisent et créent davantage d'emplois, quelle que soit leur orientation productive**, et qu'elles ont **davantage recours au salariat**. Le test économétrique sur les données 2007 confirme l'influence significativement plus élevée du nombre d'actifs familiaux dans ces exploitations. Pour les salariés, il permet de préciser que les exploitations en vente directe ont significativement davantage recours au salariat, et quand elles le font, elles embauchent davantage que les exploitations sans activité de vente directe (*tableau C, annexe*). D'autres travaux menés par ailleurs sur deux groupes de produits – produits laitiers et légumes (Capt et al. 2011 ; Gauche et al., 2011) - montrent **l'importance du travail et du rôle des femmes** dans ces exploitations.

Les exploitations en vente directe se distinguent des autres exploitations, non seulement en maintenant et en créant davantage d'emplois, mais également par la formation ou/et les itinéraires socioprofessionnels de leurs membres. Déjà en 1988, ces derniers étaient

⁴ Test dont les résultats ne sont pas présentés dans cette communication

davantage formés, plus insérés dans des réseaux professionnels et avaient **davantage fréquenté d'autres milieux sociaux, soit après avoir réalisé un détour professionnel et exercé un autre métier avant de s'installer en agriculture pour ceux d'origine agricole, soit du fait de leur origine non agricole** (Capt, 1994, 1997). En 2007, la part des exploitations où au moins un des actifs familiaux a un niveau de formation long (baccalauréat) ou supérieur demeure plus forte dans l'ensemble des exploitations en vente directe. Le test économétrique confirme l'influence significative de ce facteur.

Le constat antérieur d'un **effet de génération** peu marqué selon que les exploitations avaient ou non une activité de vente directe (Capt et al., 2004) n'est pas confirmé en 2007. En première analyse (*tableau B, annexe*), la part des exploitations en vente directe ayant à leur tête un jeune exploitant (moins de 40 ans), de même que celle des chefs entre 40 et 50 ans, sont plus importantes que parmi les autres exploitations. Les résultats du test économétrique (*tableau C, annexe*) vont dans ce sens, avec une influence moindre pour les premiers que pour les seconds.

Enfin, une dernière caractéristique mérite d'être soulignée, bien que la mesure de son influence ne soit pas possible à partir des données disponibles dans la source statistique mobilisée : elle concerne l'un des traits demeuré dominant du secteur agricole dans toutes les agricultures européennes, aussi variées soient elles, celui d'une faible **ouverture professionnelle et sociale du secteur agricole aux personnes non originaires du milieu**. Ce trait s'explique d'abord par le contrôle que les familles agricoles exercent sur l'accès à la terre, de sorte que les enfants d'agriculteurs bénéficient d'un « avantage familial » (Blanc, Perrier-Cornet, 1999). Néanmoins, les obstacles à l'entrée dans une activité en circuits courts peuvent, dans une certaine mesure, être moindres en raison des caractéristiques technico-économiques de cette activité (on peut exercer cette activité en disposant d'une faible surface foncière), pouvant faciliter l'installation de personnes non originaires du secteur agricole, dans un contexte d'accès au foncier où la concurrence dans les usages des sols est moindre faible, en dehors des zones urbaines. Cela est le cas manifestement en production caprine (Capt, 1994 ; Institut de l'élevage, 2000a) et en production légumière (Gauche et al., 2011), mais dans ce dernier cas, l'obstacle foncier est important pour ceux et celles qui cherchent à se localiser en proximité des pôles urbains. En revanche, s'installer en production bovine laitière et en circuits courts est peu accessible aux personnes non originaires du monde agricole en raison de l'obstacle foncier et des difficultés d'accès à un quota laitier lié à la terre. Quelques unes y parviennent toutefois selon deux voies différentes (Capt et al., 2011), soit en s'installant d'abord en production caprine et en diversifiant ensuite la gamme de produits laitiers avec du lait de vache, mais pour cela il faut obtenir un quota (ce qui n'est pas facile), soit en devenant associé au sein d'un GAEC avec d'autres associés d'origine familiale agricole.

Caractéristiques spatiales

La **proximité de pôles urbains** et leur potentiel de consommation (taille des pôles et densité urbaine) est favorable à l'exercice d'une activité de vente directe. Selon le Zonage en Aires Urbaines et Espace à dominante Rurale, l'effet de proximité des zones urbaines est manifeste : en 2000 comme en 2007, plus de 50% des exploitations en vente directe sont localisées en espace à dominante urbaine (pôles urbains et périurbain) au lieu de 40% pour les autres exploitations, davantage localisées en espace rural (*tableau B, annexe*). Des travaux récents portant sur deux groupes de produits confirment ce constat global. Ainsi, près de la moitié des exploitations bovines laitières qui vendent des produits laitiers hors laiterie sont localisées en espace à dominante urbaine (13% en pôle urbain et 35% en communes périurbaines) au lieu de seulement 37% pour les autres exploitations laitières (4% en pôles urbains et 33% en communes périurbaines) et ces proportions sont plus ou moins importantes selon le caractère rural ou urbain des régions (Capt et al., 2011). Il en est de même en légumes (Gauche et al.,

2011) avec un effet plus fort. A cet effet de proximité de pôles urbains, s'ajoute celui des espaces touristiques dont l'influence dépend du type d'espace touristique, mais également du type de produits commercialisés en vente directe, selon leur caractère stockable ou périssable (Capt, 1997).

Le recensement agricole de 1988 avait recueilli des données sur les groupes de produits en vente directe et avait ainsi permis de mettre en évidence une forte différenciation spatiale du type de produit vendu (Capt, 1994), ce dont la statistique agricole ne rend plus compte depuis 1988. En revanche, le recensement agricole de 2010 va à nouveau permettre de cerner cette dimension spatiale.

5. LES TRAJECTOIRES DES EXPLOITATIONS (2000-2007)

Une approche dynamique en termes de flux permet de préciser l'analyse précédente en tenant compte des entrées et des sorties du secteur agricole, ainsi que de l'arrêt ou du démarrage d'une activité en vente directe. Pour cela, huit trajectoires d'exploitations ont été distinguées, mais seulement six d'entre elles sont ensuite étudiées (tableau D).

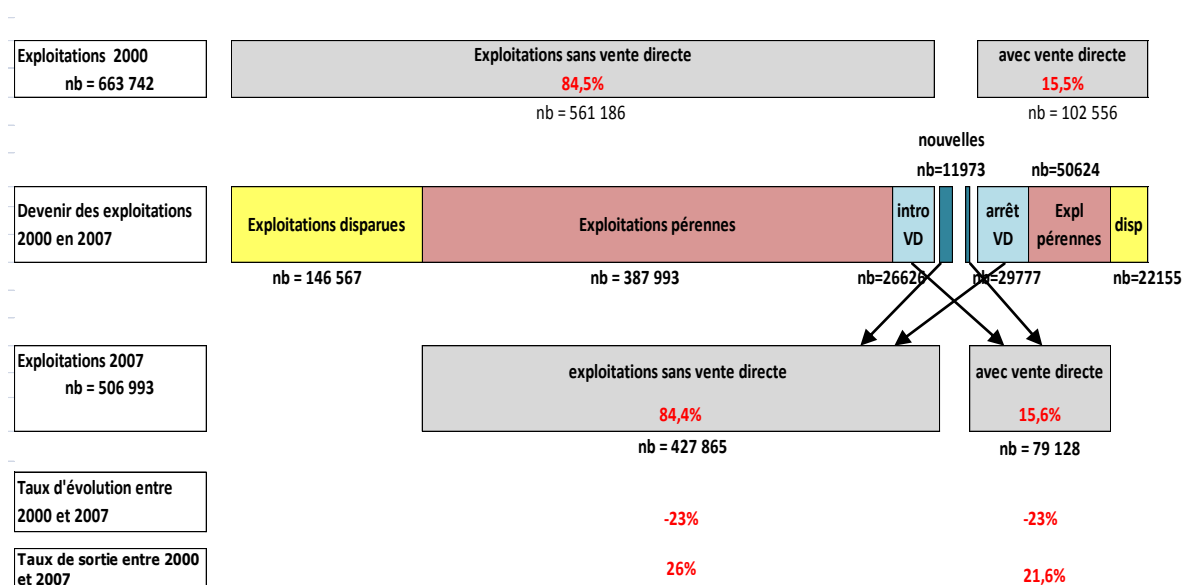
Tableau 3 – Types de trajectoires entre 2000 et 2007 parmi l'ensemble des exploitations françaises

		Vente directe en 2000 : oui		Vente directe en 2000 : non	
		Vendir2007 : oui	Vendir2007 : non	Vendir2007 : oui	Vendir2007 : non
Exploitation présente en 2000	Présente en 2007 : oui	Pérenne en vente directe	Pérenne et arrêt vente directe	Pérenne et intro de la vente directe	Pérenne sans vente directe
	Présente en 2007 : non	*	-	*	-
Non présente en 2000	Présente en 2007	*	*	Nouvelle avec vente directe	Nouvelle sans vente directe

* : les étoiles correspondent à des croisements qui n'ont pas de sens : par exemple, en dernière ligne cas des exploitations qui n'existent pas en 2000 et ne peuvent donc être en vente directe en 2000

- : les tirets correspondent aux exploitations disparues entre 2000 et 2007, non étudiées ici.

Graphique 1 – Importance des types de trajectoires (2000-2007)



Source : Agreste, échantillon recensement agricole 2000 et enquête de structures 2007, traitement CESAER INRA-AgroSupDijon

Entre 2000 et 2007, le maintien de la part d'exploitations exerçant une activité en vente directe (15,6%) correspond à un taux de diminution de ces exploitations identique à celui des autres exploitations, soit près du quart d'entre elles. Mais ce maintien est le résultat de plusieurs trajectoires distinctes soit, en dehors des exploitations ayant continué leur activité de vente directe au cours de la période (la moitié d'entre elles),

- un flux de sortie (disparition) d'exploitations du secteur agricole qui s'avère moins élevé pour les exploitations en vente directe que pour les autres exploitations (respectivement 21,6% et 26%) ;
- en revanche, un flux important d'exploitations qui ont arrêté cette activité en 2007 – environ 30000 exploitations soit près de 30% d'entre elles - et en sens inverse, parmi les exploitations sans activité en vente directe en 2000, un flux d'importance comparable ayant introduit une activité de vente directe depuis 2000 (près de 27000 exploitations) ;
- enfin, un flux d'exploitations nouvellement créées depuis 2000 (près de 12000) qui, pour une partie d'entre elles, exercent une activité de vente directe.

Qu'elles exercent ou non une activité de vente directe en 2000, les **exploitations disparues entre 2000 et 2007** avaient des caractéristiques assez proches (*tableau D, annexe*) : elles étaient surtout « non professionnelles », presque exclusivement de statut individuel, principalement de faible dimension foncière (inférieure à 20 ha) et étaient très majoritairement entre les mains de chefs ayant au moins 50 ans et d'un niveau de formation moindre que les autres chefs d'exploitation. Une des principales différences entre ces deux types d'exploitations disparues concerne leurs orientations et logiques productives : les trois-quarts des exploitations sans vente directe relevaient de trois grandes orientations productives – des systèmes spécialisés en céréales-grandes cultures ou en herbivores, et des systèmes mixtes cultures-élevage) ; en revanche, les exploitations en vente directe étaient davantage en systèmes spécialisés Maraîchage, horticole, viticole, arboricole et surtout en systèmes mixtes, selon un profil proche de leurs homologues demeurées pérennes en 2007. Si elles étaient un peu plus souvent sous signe de qualité que les autres exploitations disparues, elles l'étaient moins que les exploitations en vente directe demeurées pérennes en 2007.

L'importance des **exploitations ayant arrêté l'activité de vente directe en 2007** interroge sur les raisons de cet arrêt : se distinguant de manière significative des exploitations pérennes sans activité de vente directe (*tableaux D et E, annexe*), ces exploitations sont proches de celles des exploitations pérennes en vente directe, avec toutefois quelques différences : moins souvent spécialisées en maraîchage, horticulture, viticulture et arboriculture, elles s'en distinguent par l'importance de la spécialisation en céréales-grandes cultures (un quart d'entre elles) et en Autres herbivores (caprins, ovins). Elles sont également de plus grandes dimensions économiques et mobilisent en moyenne moins d'actifs familiaux (les trois-quarts ont moins de 2 UTA contre moins de la moitié chez les pérennes en vente directe). On peut ainsi supposer qu'une des raisons de l'arrêt de l'activité de vente directe réside dans leur plus faible disponibilité en travail au regard d'une activité très intensive de ce point de vue.

Qu'en est-il des **exploitations qui, à l'inverse, ont démarré une activité de vente directe** au cours de la période récente (depuis 2000) ? Elles se distinguent également significativement des exploitations pérennes sans activité de vente directe sur la plupart de leurs caractéristiques et s'avèrent proches des exploitations pérennes en vente directe, mais accentuent certains de leurs traits distinctifs, ce qui est encore plus le cas des **exploitations de création récente** (depuis 2000) exerçant une activité de vente directe (dont l'importance est probablement sous-estimée) : ces dernières sont quatre fois plus en spécialisation Maraîchage, deux fois plus en spécialisation horticole, viticole et arboricole ; elles sont également bien davantage de

faible dimension économique (surtout en CDEXE 1 et 2, mais aussi en CDEXE 3 et 4) tandis que leurs chefs sont significativement plus jeunes et mieux formés ; elles pratiquent également davantage l'agriculture biologique (24% d'entre elles au lieu de 7% chez leurs homologues) et presque autant une activité agrotouristique. En revanche, face à la concurrence dans l'accès à la terre, elles sont moins localisées en pôle urbain et davantage en couronne mono ou multipolaire.

6. DISCUSSION ET CONCLUSION

Se situant dans le prolongement de travaux antérieurs menés en France, mais également dans d'autres pays, notre analyse contribue - grâce à l'accès récent à une base de données individuelles sur les exploitations agricoles françaises et au recours à un modèle logit - à mieux cerner l'influence de certains facteurs sur la propension des exploitations à exercer une activité de vente directe et autorise pour la première fois l'identification des trajectoires des exploitations en moyenne période et leur approche comparée.

Notre analyse permet d'abord de préciser l'effet propre de différents facteurs sur l'adoption d'une telle activité. Il ressort que :

- l'exercice d'une activité de vente directe est bien une stratégie significativement (« toutes choses égales par ailleurs ») plus fréquente dans les exploitations de faible dimension foncière et économique où le travail est relativement abondant, permettant ainsi le maintien et la création d'emplois familiaux et, quand ces exploitations ont recours à du salariat, d'embaucher davantage ;
- le capital humain (niveau de formation) a également une influence décisive sur l'exercice de cette activité qui requiert une qualification spécifique s'éloignant du référentiel dominant en agriculture ;
- les obstacles technologiques à l'entrée dans cette activité (importance du capital matériel spécifique et maîtrise des savoir-faire) et leur impact en termes de coût et de rentabilité peuvent expliquer un exercice de cette activité significativement plus répandu dans les orientations productives associées à des produits peu transformés de manière industrielle (maraîchage, horticulture, viticulture, arboriculture) et bien moindre dans les exploitations d'élevage ;
- dans un contexte d'attention accrue des consommateurs à la qualité des produits alimentaires et de recherche de loisirs à la campagne pour une partie d'entre eux, ces exploitations sont davantage engagées en agriculture biologique et en AOC que les autres exploitations, et associent cette activité plus fréquemment à une activité d'agrotourisme ;
- la distance géographique entre producteurs et consommateurs, en déterminant fortement les aires de marché des produits issus des fermes, explique que la proximité d'espaces urbains soit significativement plus favorable à l'exercice de cette activité.

Les enseignements plus originaux de notre analyse portent sur l'identification de l'importance de différentes trajectoires d'exploitation au regard de l'exercice d'une activité en vente directe (et plus largement en circuits courts) au cours de la période récente : sont ainsi mis en lumière à la fois un mouvement important de cessation de l'activité de vente directe sur une période finalement assez courte dans des exploitations qui demeurent pérennes, et un mouvement en sens inverse, d'ampleur comparable, d'exploitations ayant démarré une activité de vente directe au cours de la même période, auquel s'ajoute un flux certes plus limité (mais probablement sous-estimé) de création de nouvelles exploitations recourant également à la vente directe. Les raisons de l'abandon de l'activité de vente directe ou, en sens inverse, de la création d'une telle activité restent toutefois à mieux cerner (la base de données présentant des limites pour cette analyse).

En conclusion, nos travaux suggèrent plusieurs questions et pistes de recherche à explorer :

- comment expliquer que, malgré l'importance accordée aux circuits courts au cours de la dernière décennie, le nombre d'exploitations exerçant une activité de vente directe continue de diminuer fortement en France et que leur part ne se soit pas nettement accrue ? Cette évolution est-elle l'expression d'une demande des consommateurs moins forte qu'affichée dans la forme spécifique des Amap, pour des raisons qui restent à approfondir (importance et types de consommateurs disposés à acquérir et payer ce type de produits) ? Ou bien est-elle le résultat d'obstacles au développement de l'offre des producteurs ? Ces obstacles sont encore peu cernés et étudiés scientifiquement : tiennent-ils à la faible productivité du travail et capacité à dégager un revenu dans un contexte de forte concurrence en prix de produits substituables ? Au caractère très intensif en travail de l'activité en vente directe qui s'avère peu compatible avec les objectifs et préférences des producteurs ? A l'importance du capital social et culturel pour accéder à cette activité ? A la concurrence interne entre producteurs agricoles dont les stratégies sont manifestement diverses ?... autant d'hypothèses à explorer ;

- le constat d'importantes différences spatiales sur le territoire métropolitain conduit également à se demander dans quelle mesure ces différences et leur évolution dans le temps sont - au-delà de l'influence de la proximité d'espaces urbains et touristiques et du potentiel de consommation associé, dont l'analyse est à approfondir – déterminées par les structures et systèmes de production très différenciés dans l'espace, ou bien portent la marque de facteurs organisationnels (capacité à s'organiser localement) et institutionnels (notamment les politiques des collectivités territoriales) ? La diversité des facteurs en jeu dans la localisation de ces activités impose d'avoir recours à une modélisation permettant de capter l'effet propre de ces différents facteurs, ouvrant un champ de recherche presque inexploré.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Aubert M., Perrier-Cornet P., 2009, Is there a future for small farms in developed countries ? Evidence from the French Case ? *Agricultural Economics*, 40, 797-806.
- Aubry C., Chiffolleau Y., 2009, Le développement des circuits courts et l'agriculture périurbaine : histoire, évolution en cours et questions actuelles, *Innovations agronomiques*, 5, 53-67.
- Barbieri C., Mshenga P., 2008, The role of the firm and owner characteristics on the performance of agritourism farms, *Sociologia Ruralis*, 48, 166-183.
- Capt D., 1994, *Demande de biens différenciés, comportements spatiaux et diversification de l'activité des exploitations agricoles*, Document de recherche n° 45, INRA-ENESAD, 366 p.
- Capt D., 1997, Différenciation des produits de consommation finale et agriculture de service. *Economie Rurale*, 242, 36-44.
- Capt D., Dussol A.M., 2004, Exploitations diversifiées : un contenu en emploi plus élevé, *Cahiers Agreste*, 2, 11-18.
- Capt D., Leseigneur A., Gervreau G., Diallo A., 2011, *Les exploitations bovines laitières en circuits courts : diversité, localisation et approche des performances*, Rapport final d'étude « Elaboration d'un référentiel technico-économique dans le domaine des circuits de commercialisation » au Ministère chargé de l'agriculture (MAAPRAT), CESAER AgroSupDijon-INRA, 150 p.
- Chiffolleau Y., 2009, From politics to cooperation : the dynamics of embeddedness in alternative food network, *Sociologia ruralis*, 49, 218-235.
- Detre J., Mark T., Mishra A., Adhikaru A., 2011, Linkage Between Direct Marketing and Farm Income : a Double-Hurdle Approach, *Agribusiness*, 27, 19-33.

- Deverre C., Lamine C., 2010, Les systèmes agroalimentaires alternatifs. Une revue de travaux anglophones en sciences sociales, *Economie rurale*, 317, 57-73.
- Donald B., Gertler M., Gray M., Lobao L., 2010, Re-regionalizing the food system ? *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3 (2), 21-32
- Esnouf C., Russel M., Bricas N., 2011, *duALIne – durabilité de l'alimentation face à de nouveaux enjeux. Questions à la recherche*, Rapport Inra-Cirad, France, 96-111.
- Feagan R., 2009, The place of food : mapping out the “local” in local food systems. *Progress in Human Geography*, 31 (1), 23-42.
- Gaigné C., 2011, Urbanisation et durabilité des systèmes alimentaires, in : *duALIne – durabilité de l'alimentation face à de nouveaux enjeux. Questions à la recherche*, Esnouf C., Russel M., et Bricas N., Rapport Inra-Cirad, France, 96-111.
- Gauche A., Chiffolleau Y., Prevost B., Touzard J.M., Tozanli S., 2011, *Productions maraîchères en circuits courts : diversité des modèles et approche des performances*, Rapport final d'étude « Elaboration d'un référentiel technico-économique dans le domaine des circuits de commercialisation » au Ministère chargé de l'agriculture (MAAPRAT), INRA-AgroSupDijon, 157 p.
- Hardesty S.D., 2008, The growing role of local food markets, *American Journal of Agricultural Economics*, 90, 1289-1295.
- Ilberry B., Morris C., Buller H., Maye D., Kneafsey M., 2005, Product, Process and Place : an examination of Food Marketing and Labelling Schemes in Europe and North America, *European Urban and Regional Studies*, 12 (2), 116-132.
- Jollivet M. (ed.), 1988, *Pour une agriculture diversifiée. Arguments, questions, recherches*, L'Harmattan, Paris.
- King R., Hand M., DiGiacomo G., Clancy K., Gomez M., Hardesty S., Lev ., McLaughlin E., 2010, *Comparing the Structure, Size and Performance of Local and Mainstream Food Supply Chains*, USDA – ERS, 73 p.
- Martinez S., Hand M., Da Pra M., Pollack S., Ralston K, Smith T., Vogel S. Clarke S., Lohr L., Low S. Newman C, 2010, *Local Food Systems : Concepts, Impacts and Issues*, Washington USDA – ERS, 80 p.
- Morrisson C., Nehring R. , 2005, Product diversification, production systems, and economic performance in U.S. agricultural production, *Journal of Econometrics*, 126, 525-548
- OCDE, 2009, *Le rôle de l'agriculture et de la diversification des ménages agricoles dans l'économie des régions rurales : état des lieux et conséquences initiales pour l'action publique*, Paris, 151 p.
- Sonino R., 2007, The power of place : embeddedness and local food systems in Italy and the UK, *Anthropology of Food*, 6, 454.

Annexes

Encadré 1

Définition de la **vente directe**

dans les recensements agricoles et enquêtes de structure avant 2010

Vente directe au consommateur de produits agricoles de l'exploitation, transformés ou non : ventes à la ferme, en bordure de route, sur un marché, en boutique, aux restaurants, cafés, comités d'entreprise et autres groupes de particuliers, par correspondance, par l'intermédiaire d'un groupement d'intérêt économique (GIE) ; sont exclues les ventes directes au consommateur qui sont exceptionnelles ou négligeables, les ventes à un négoce, grossiste, distributeur. Cette définition est restée identique entre les recensements de 1988 et de 2000, mais la convention de recueil de données a changé, incitant à une grande prudence dans l'interprétation des évolutions constatées : en 1988, l'enquête distinguait différents groupes de produits et pour chacun, si le produit était l'objet d'une vente directe exclusive, d'une vente exclusive à un intermédiaire (négoce, grossiste, distributeur) ou d'une vente mixte ; en 2000, ces distinctions n'ont pas été maintenues. On ne connaît donc pas la nature des produits faisant l'objet d'une vente directe. En outre, le caractère marginal ou exceptionnel de ces ventes est apprécié pour l'ensemble des produits, et non par groupe de produits.

Définition des **circuits courts** dans le recensement agricole de 2010

Un circuit court est un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire. Onze modes de commercialisation sont distingués (cf. tableau 1, *supra*), classés par le producteur enquêté selon leur ordre d'importance pour les trois plus importants. Les questions portent, en outre, sur la nature des produits vendus (distinction de 7 groupes de produits, hors vins) et leur importance dans le chiffre d'affaires du groupe de produits et de l'exploitation.

Ces définitions s'appliquent à toutes les exploitations sauf les exploitations viticoles pour lesquelles a été maintenue la distinction antérieure suivante des modes de commercialisation avec les volumes en hl concernés : ventes directes (y.c. export) ; ventes à un groupement de producteur, au négoce, à un grossiste ; ventes à la grande distribution (GMS, centrales d'achat) ; ventes à un magasin traditionnel ou spécialisé, à la restauration, à une collectivité ; autres ventes ; ventes en mode multiple (en cas de ventilation impossible).

Encadré 2

Zonage en Aires Urbaines et Espace à Dominante Rurale (ZAUER)

La typologie spatiale INSEE – INRA, fondée sur le degré de polarisation des emplois et de l'intensité des migrations domicile-travail, distingue l'espace à dominante urbaine (EDU) et l'espace à dominante rurale (EDR). Le premier type d'espace regroupe les communes des **pôles urbains** correspondant aux unités urbaines de plus de 5000 emplois et les **communes périurbaines** dans lesquelles plus de 40% des actifs travaillent aux pôles urbains. Le second type d'espace regroupe les **pôles ruraux**, correspondant aux petites villes comptant entre 1500 et 5000 emplois, les couronnes des pôles ruraux composées des communes dont plus de 40% des actifs travaillent dans un pôle rural et les **autres communes rurales** ne disposant pas d'une forte concentration d'emplois et envoyant moins de 40% de leurs actifs vers des pôles. Dans ce dernier groupe, sont distinguées les **communes rurales sous faible influence urbaine** : elles correspondent à la partie des autres communes rurales les plus tournées vers les pôles (ayant entre 20 et 40% de leurs actifs travaillant dans les pôles).

Tableau A – Evolution de la part des exploitations en vente directe entre 2000 et 2007 et importance des exploitations en circuits courts (1) en 2010

Région		Département	% expl VD 2000	% expl VD 2007	% expl circuits courts 2010*	Nombre expl en circuits courts 2010*
Alsace	67	Bas-Rhin	24	22	23	1486
	68	Haut-Rhin	25	28	26	1422
Aquitaine	24	Dordogne	15	15	22	1911
	33	Gironde	38	46	39	3657
	40	Landes	22	18	18	1042
	47	Lot et Garonne	12	18	20	1445
	64	Pyrénées-Atlantiques	17	9	15	1806
Auvergne	3	Allier	10	7	7	394
	15	Cantal	5	7	10	566
	43	Haute-Loire	10	9	12	623
	63	Puy de Dôme	11	10	12	880
Basse-Normandie	14	Calvados	9	9	10	658
	50	Manche	4	4	9	1020
	61	Orne	4	5	7	437
Bourgogne	21	Côte d'or	24	25	27	1310
	58	Nièvre	12	9	12	426
	71	Saône et Loire	20	19	21	1637
	89	Yonne	23	19	17	740
Bretagne	22	Côtes d'Armor	6	5	8	772
	29	Finistère	11	11	13	1035
	35	Ile et Vilaine	5	6	10	973
	56	Morbihan	8	7	11	861
Centre	18	Cher	14	17	19	740
	28	Eure et Loire	7	5	5	223
	36	Indre	9	7	8	385
	37	Indre et Loire	29	23	27	1328
	41	Loir et Cher	22	21	20	700
	45	Loiret	21	19	19	714
Champagne-Ardenne	8	Ardennes	11	13	11	342
	10	Aube	14	15	15	767
	51	Marne	20	23	21	3026
	52	Haute Marne	6	5	10	220
Corse	2A		52	53	60	602
	2B		38	34	67	1216
Franche-Comté	25	Doubs	16	12	12	583
	39	Jura	18	17	17	650
	70	Haute-Saône	15	11	11	464
	90	Territoire de Belfort	30	25	25	70
Haute-Normandie	27		10	9	10	491
	76		12	11	14	892
Ile-de-France	77	Seine et Marne	17	15	14	381
	78	Yvelines	28	22	21	202
	91	Essonne	20	16	16	125
	92		71	67	38	5
	93		61	41	46	17
	94		51	45	39	22
	95	Val d'Oise	32	25	28	162
Languedoc-Roussillon	11	Aude	11	14	17	1265
	30	Gard	18	16	24	1631

	34	Hérault	10	17	16	1632
	48	Lozère	16	17	21	550
	66	Pyrénées orientales	16	20	25	1040
Limousin	19	Corrèze	9	10	12	610
	23	Creuse	5	5	7	312
	87	Haute Vienne	12	8	11	538
Lorraine	54	Meurthe et Moselle	16	14	16	430
	55	Meuse	13	15	13	394
	57	Vosges	32	15	17	625
	88	Moselle	14	22	21	680
Midi-Pyrénées	9	Ariège	20	20	33	875
	12	Aveyron	15	8	11	1043
	31	Haute Garonne	21	10	18	1153
	32	Gers	11	15	16	1228
	46	Lot	10	15	19	960
	65	Hautes Pyrénées	14	14	26	1352
	81	Tarn	26	17	22	1334
	82	Tarn et Garonne	10	17	20	1074
Nord-Pas-de-Calais	59	Nord	24	15	23	1532
	62	Pas de Calais	24	16	16	1091
Pays-de-la-Loire	44	Loire Atlantique	18	26	24	1555
	49	Maine et Loire	16	20	22	1776
	53	Mayenne	4	4	5	432
	72	Sarthe	11	11	11	600
	85	Vendée	11	11	14	879
Picardie	2	Aisne	15	13	12	604
	60	Oise	18	11	11	379
	80	Somme	14	11	10	527
Poitou-Charentes	16	Charente	9	11	12	801
	17	Charente-Maritime	15	15	16	1167
	79	Deux Sèvres	6	7	11	677
	86	Vienne	8	8	11	560
Provence-Alpes-Côte d'Azur	4	Alpes de Haute Provence	27	23	30	660
	5	Hautes Alpes	25	22	32	573
	6	Alpes Maritimes	51	56	64	1219
	13	Bouches du Rhône	17	15	26	1275
	83	Var	20	20	35	1877
	84	Vaucluse	16	21	31	1825
Rhône-Alpes	1	Ain	16	21	24	980
	7	Ardèche	23	25	36	1716
	26	Drôme	23	27	29	1837
	38	Isère	26	26	27	1727
	42	Loire	16	18	23	1291
	69	Rhône	38	42	44	2600
	73	Savoie	26	30	40	1110
	74	Haute Savoie	30	36	35	1085

Source : Agreste, RA 2000, enquête de structures 2007 ; RA 2010, DRAAF Bourgogne

(1) Le nombre d'exploitations en circuits courts en 2010 est issu du recoupement entre les exploitations ayant vendu au moins un produits appartenant à un des 7 groupes retenus (hors viticulture) et les exploitations en viticulture ayant vendu en 2009 des hl de vins selon un des deux modes de commercialisation suivants : ventes directes ; ventes à un magasin traditionnel ou spécialisé, à la restauration, à une collectivité (cf. encadré *supra*).

* chiffres provisoires pour 2010

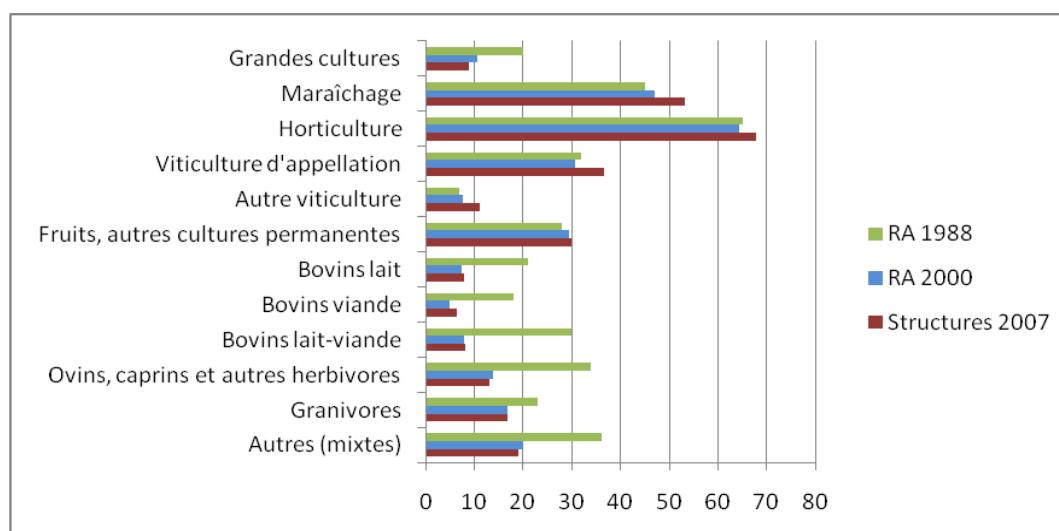
Tableau B – Statistiques descriptives des exploitations avec et sans vente directe 2000 et 2007

Caractéristiques des exploitations	Répartition des exploitations (%)					
	2000		2007		2007	
	Sans VD	Avec VD	Sans VD	Avec VD	Non prof. en VD	Prof. en VD
% exploitations					24%	76%
Dimension foncière						
0 < 20 ha	47	59	48	52	89	41
20 < 50 ha	21	20	19	20	8	24
50 < 100 ha	19	13	22	16	2	20
100 < 200 ha	10	6	15	9	1	12
≥ 200 ha	2	1	4	3	0	3
	100	100	100	100	100	100
Orientation productive OTEX						
Céréales et protéagineux	17	8	20	7	5	7
Cultures générales	4	6	5	7	6	7
Maraîchage	1	4	1	4	5	4
Fleurs et horticulture	< 1	5	< 1	5	2	5
Viticulture appellation	7	18	7	22	7	27
Autre viticulture	5	2	5	3	2	3
Arboriculture	3	7	3	7	10	6
Bovins lait	12	5	12	6	1	7
Bovins viande	14	4	14	5	4	5
Bovins lait-viande	2	1	2	<1	0	1
Autres herbivores	12	11	12	10	23	6
Granivores	2	2	2	2	4	2
Polyculture	3	8	3	6	6	7
Polyélevage « herbivores »	2	3	2	2	3	1
Polyélevage « granivores »	1	1	1	1	1	1
Grandes cultures-herbivores	8	5	8	5	2	5
Autres associations	2	10	2	8	20	4
	100	100	100	100	100	100
Dimension économique (CDEXE)						
CDEXE 1	27	20	22	13	57	0
CDEXE 2	8	9	7	7	29	0
CDEXE 3	9	11	9	10	7	11
CDEXE 4	20	21	19	20	6	24
CDEXE 5	26	24	28	26	1	34
CDEXE 6	10	16	15	24	0	31
	100	100	100	100	100	100
Signes de qualité						
Agriculture biologique (y.c. conversion)	1	7	1	7	5	8
AOC	12	25	13	29	9	36
Label	5	5	6	4	1	5
Activité agrotouristique	2	7	2	9	8	10
Statut juridique exploitation						
Individuel	82	77	73	65	95	55
GAEC	6	6	8	8	0	11
EARL	8	10	14	17	1	22
<i>dont EARL unipersonnelle</i>	5	5	8	8	1	11
<i>dont EARL entre époux</i>	3	3	4	6	0	7
Autres statuts	3	7	5	10	3	12
	100	100	100	100	100	100
Equivalent temps plein actifs familiaux						
UTATOTFam < 1	43	30	39	22	75	6
UTATOTFam 1 < 1,5	31	32	35	37	18	42
UTATOTFam 1,5 < 2	8	10	7	9	2	11
UTATOTFam 2 < 3	15	22	15	25	5	30

UTATOTFam ≥ 3	3	6	4	7	0	10
	100	100	100	100	100	100
Equivalents temps plein salariés						
UTATOT sal = 0	72	53	67	43	77	32
UTATOT sal >0 <1	22	28	26	22	21	25
UTATOT sal 1 < 2	4	8	4	11	1	14
UTATOT sal 2 < 3	1	4	1	5	0	7
UTATOT sal ≥ 3	1	7	2	10	0	12
	100	100	100	100	100	100
Niveau de formation le plus élevé parmi les actifs familiaux						
Formation supérieure	16	26	18	30	20	34
Formation secondaire longue (Bac)	22	24	20	24	15	27
Formation courte (BEP)	41	36	40	35	40	33
Age du chef exploitation						
< 40 ans	27	29	21	25	11	29
40 < 50 ans	26	29	28	31	19	35
50 < 60 ans	25	25	29	29	30	28
≥ 60 ans	23	17	21	15	40	7
	100	100	100	100	100	100
Localisation (ZAUER)						
Pôle urbain	6	14	7	14	16	13
Couronne monopolaire	9	11	10	11	9	10
Couronne multipolaire	24	26	24	26	26	25
Pôle rural	4	5	4	5	5	5
Couronne pôle rural	2	1	2	1	2	1
Autres communes rurales	55	43	53	43	40	44
	100	100	100	100	100	100

Source : Agreste, recensement agricole 2000 et enquête de structures 2007 ; traitement CESAER INRA-AgroSupDijon

Graphique – Part des exploitations en vente directe au sein de chaque orientation productive (OTEX) en 1988, 2000 et 2007



Source : Agreste, recensements agricoles de 1988 et 2000, enquête de structures 2007 ; traitement CESAER INRA-AgroSupDijon

Tableau C – Estimation par logit binomial de l'influence des caractéristiques des exploitations sur l'exercice d'une activité de vente directe

Variables et modalités	Référence : exploitations sans vente directe	Paramètre estimé	Seuil (1)
Intercept		- 9,294	
Professionnelles	non professionnelles	0,238	***
Orientations productives (OTEX)	Céréales et cultures générales (OTE 13+ 14)		
Maraîchage (OTE28)		1,245	***
Fleurs et horticulture (OTE29)		2,248	***
Viticulture appellation (OTE37)		1,804	***
Autre viticulture (OTE38)		0,302	
Arboriculture (OTE39)		1,090	***
Bovins lait, viande et lait-viande (OTE41+42+43)		- 0,427	***
Autres herbivores (OTE44)		0,948	***
Granivores (OTE50)		0,242	
Polyculture (OTE60)		1,102	***
Autres orientations mixtes (OTE71+72+81+82)		-0,053	
SAU (déciles) cf. note (2) en bas de tableau] 4 ^{ème} décile ; 5 ^{ème} décile]		
SAU=0		3,855	***
] 0 ; 1 ^{er} décile]		0,938	***
] 1 ^{er} décile ; 2 ^{ème} décile]		0,589	***
] 2 ^{ème} décile ; 3 ^{ème} décile]		0,434	***
] 3 ^{ème} décile ; 4 ^{ème} décile]		0,046	
] 5 ^{ème} décile ; 6 ^{ème} décile]		-0,200	**
] 6 ^{ème} décile ; 7 ^{ème} décile]		-0,256	**
] 7 ^{ème} décile ; 8 ^{ème} décile]		-0,543	***
] 8 ^{ème} décile ; 9 ^{ème} décile]		- 0,742	***
] 9 ^{ème} décile ; 10 ^{ème} décile]		- 0,940	***
Interactions Orientations productives et SAU			
Maraîchage			
] 0 ; 1 ^{er} décile]		1,043	***
Horticulture			
SAU=0		-5,688	***
] 6 ^{ème} décile ; 7 ^{ème} décile]		- 0,597	**
] 7 ^{ème} décile ; 8 ^{ème} décile]		-0,895	***
] 8 ^{ème} décile ; 9 ^{ème} décile]		-0,627	**
Viticulture d'appellation			
] 0 ; 1 ^{er} décile]		- 2,020	***
] 1 ^{er} décile ; 2 ^{ème} décile]		- 0,979	***
] 2 ^{ème} décile ; 3 ^{ème} décile]		- 0,442	***
] 8 ^{ème} décile ; 9 ^{ème} décile]		0,316	**
] 9 ^{ème} décile ; 10 ^{ème} décile]		0,618	***
Autre viticulture			
] 7 ^{ème} décile ; 8 ^{ème} décile]		0,592	**
] 8 ^{ème} décile ; 9 ^{ème} décile]		0,888	***
] 9 ^{ème} décile ; 10 ^{ème} décile]		1,650	***
Arboriculture et autres cultures permanentes			
] 1 ^{er} décile ; 2 ^{ème} décile]		0,446	**
Bovins-lait, viande et lait-viande			
SAU=0		- 4,323	***
] 0 ; 1 ^{er} décile]		- 0,628	***
] 1 ^{er} décile ; 2 ^{ème} décile]		- 0,315	*
] 2 ^{ème} décile ; 3 ^{ème} décile]		- 0,390	**
] 5 ^{ème} décile ; 6 ^{ème} décile]		0,308	*
] 6 ^{ème} décile ; 7 ^{ème} décile]		0,498	***
] 7 ^{ème} décile ; 8 ^{ème} décile]		0,508	***
] 8 ^{ème} décile ; 9 ^{ème} décile]		0,949	***
] 9 ^{ème} décile ; 10 ^{ème} décile]		1,120	***
Autres herbivores			
SAU=0		- 4,342	***

] 0 ; 1 ^{er} décile]		- 0,882	***
] 1 ^{er} décile ; 2 ^{ème} décile]		- 0,478	**
Granivores			
SAU=0		- 3,778	***
] 0 ; 1 ^{er} décile]		0,943	***
] 1 ^{er} décile ; 2 ^{ème} décile]		0,933	***
] 2 ^{ème} décile ; 3 ^{ème} décile]		0,520	*
Polyculture			
] 1 ^{er} décile ; 2 ^{ème} décile]		0,396	*
Autres orientations mixtes			
] 0 ; 1 ^{er} décile]		1,521	***
] 7 ^{ème} décile ; 8 ^{ème} décile]		0,347	*
Signes de qualité			
Agriculture biologique (y.c. conversion)	Pas en AB	1,527	***
AOC	Pas en AOC	0,268	***
Label	Pas de Label	- 0,115	**
Activité agrotouristique	Pas d'activité agrotourist	1,110	***
Statut de l'exploitation			
	Statut individuel		
GAEC		- 0,246	***
EARL		- 0,143	***
Autres statuts		- 0,171	***
Travail (UTA équivalents temps plein)			
UTATOT Familiaux (logarithme)		0,789	***
UTATOT Saliés (logarithme)		0,210	***
Pas de salariés		0,719	***
Age du chef d'exploitation (ou du plus jeune associé)			
	Chefs âgés \geq 60 ans		
Moins de 40 ans		0,154	***
Entre 40 et 50 ans		0,180	***
Entre 50 et 60 ans		0,051	
Niveau de formation le plus élevé parmi actifs familiaux			
	Pas de formation		
Formation supérieure		0,552	***
Formation secondaire longue (Bac)		0,358	***
Formation courte (BEP)		0,222	***
Localisation de l'exploitation			
	Autres communes rurales		
Pôle urbain		0,287	***
Couronne monopolaire		0,249	***
Couronne multipolaire		0,147	***
Pôle rural		0,128	***
Couronne pôle rural		0,140	

(1) *** significatif au seuil de 1%, ** 5%, * 10%

Légende : Les résultats figurant dans ce tableau sont à interpréter en fonction de la référence prise pour les variables discrètes : dans ce tableau, la référence est celle des exploitations non professionnelles, en orientation céréales ou cultures générales, de dimension foncière en 5^{ème} décile, n'étant ni en agriculture biologique, ni en AOC, ni en label et n'exerçant pas d'activité agrotouristique. En outre, elles sont de statut individuel, ont un chef âgé de 60 ans et plus, ont un niveau de formation inférieur au BEP et sont localisées en autres communes rurales. Le fait de choisir cette référence affecte évidemment le signe des résultats mais pas les écarts.

Exemple de lecture de résultat : les exploitations horticoles (OTEX 29) de taille moyenne (la référence pour la taille de surface est l'exploitation dont la surface se situe entre le 4^{ème} et le 5^{ème} décile de SAU) font significativement plus de vente directe (le coefficient 2,2480 est positif et significativement différent de 0) que les exploitations de grandes cultures (otex 13-14, la référence). Cette différence entre les deux orientations est plus faible pour les grandes tailles : les coefficients entre les 6^{ème} et 9^{ème} déciles pour cette OTEX sont négatifs et significatifs (- 0,7649 ; -0,8955 ; -0,6274).

(2) pour chaque OTEX, la population a été divisée en 10 classes de SAU :

- SAU = 0
-] 0 ; 1^{er} décile] : SAU comprise entre 0 (exclu) et le premier décile (compris). Chaque décile de surface étant calculé pour chaque OTEX (et donc différent pour chaque otex).
-] 1^{er} décile ; 2^{ème} décile] : SAU comprise entre le 1^{er} décile (exclu) et le 2^{ème} décile (compris), etc.

Source : Agreste, enquête de structures 2007 ; traitement CESAER INRA-AgroSupDijon

Tableau D – Caractéristiques comparées des exploitations selon leur type de trajectoire

Type d'exploitation et de trajectoire	Caractéristiques 2000 des exploitations disparues en 2007		Caractéristiques 2007 des exploitations présentes en 2007					
	Sans VD	Avec VD	Pérenne sans VD	Pérenne avec VD	Pérenne arrêt VD	Pérenne Intro VD	Nouvelle sans VD	Nouvelle avec VD
Non Professionnelles	70%	62%	37%	21%	42%	27%	50%	29%
Orientation productive								
Grandes cultures	18%	11%	25%	12%	24%	16%	28%	15%
Marâchage	1%	6%	1%	4%	1%	3%	1%	9%
Fleurs et horticulture	0%	6%	0%	6%	2%	2%	1%	5%
Viticulture appellation	7%	10%	7%	27%	8%	14%	17%	21%
Autre viticulture	8%	3%	5%	3%	3%	4%	8%	5%
Arboriculture	4%	9%	3%	7%	6%	6%	4%	8%
Bovin lait, bovin viande, bovin lait-viande	21%	7%	29%	8%	16%	18%	16%	5%
Autres herbivores	18%	13%	12%	8%	17%	14%	11%	11%
Granivores	2%	3%	2%	2%	2%	2%	5%	4%
Polyculture	5%	8%	3%	7%	5%	5%	3%	7%
Autres mixtes	11%	23%	14%	16%	16%	15%	8%	9%
Dimension foncière								
≤ 20 ha	74%	82%	38%	53%	47%	42%	52%	72%
Dimension économique								
Signes de qualité								
Agriculture biologique y.c. conversion en cours	1%	3%	1%	7%	2%	7%	1%	24%
AOC	10%	13%	12%	34%	13%	21%	21%	26%
Activité agrotouristique	2%	3%	2%	10%	5%	8%	1%	11%
Statut de l'exploitation								
Individuel	95%	93%	73%	64%	75%	66%	82%	77%
GAEC	1%	1%	8%	8%	6%	9%	2%	1%
EARL	2%	3%	14%	17%	12%	17%	9%	8%
Autres statuts	2%	4%	5%	11%	7%	8%	7%	14%
Travail (UTA équivalents temps plein)								
≥ 2 UTATOT	9%	17%	25%	53%	26%	40%	11%	29%
Age chef d'exploitation (ou du plus jeune associé)								
≤ 40 ans	11%	13%	20%	23%	20%	27%	53%	54%
≥ 40 ans et < 50 ans	14%	17%	28%	31%	26%	32%	27%	33%
≥ 50 ans	75%	70%	51%	46%	54%	41%	20%	13%
Niveau de formation le plus élevé parmi les actifs familiaux								
Formation supérieure	9%	12%	17%	31%	20%	29%	33%	51%
Formation baccalauréat	9%	13%	21%	24%	20%	24%	31%	25%
Localisation exploitation								
Pôle urbain	9%	17%	7%	15%	12%	12%	5%	10%
Rural isolé	49%	50%	53%	41%	44%	48%	53%	45%

Source : Agreste, enquête de structures 2007 ; traitement CESAER INRA-AgroSupDijon

Tableau E - Estimation par logit multinomial de l'influence des caractéristiques des exploitations françaises sur leur type de trajectoire

Variables	Réf. : exploitations pérennes sans vente directe et...	Pérennes avec vente directe			Pérennes et intro vente directe			Pérennes et arrêt vente directe			Nouvelles sans vente directe			Nouvelles avec vente directe		
		Coeff.	Odds ratio		Coeff.	Odds ratio		Coeff.	Odds ratio		Coeff.	Odds ratio		Coeff.	Odds ratio	
Intercept		- 13,050		***	- 5,993		***	- 8,670		***	- 1,941		***	- 12,155		***
Non professionnelles	professionnelles	0,394	0,674	***	0,094			- 0,225	0,799	**	0,114			- 0,918	0,399	***
Orientations productives (OTEX)	spécialisées Céréales – grandes cultures															
Maraîchage		1,074	2,928	***	0,050			0,921	2,511	***	0,953	2,594	***	2,092	8,103	***
Fleurs et horticulture		1,882	6,566	***	0,827	2,287	***	1,452	4,273	***	0,749	2,114	***	2,565	12,996	***
Viticulture appellation		1,932	6,901	***	0,744	2,105	***	1,046	2,846	***	1,396	4,041	***	2,405	11,084	***
Autre viticulture		0,286	1,332	***	0,024			0,440	1,552	***	0,467	1,596	***	1,166	3,210	***
Arboriculture		1,144	3,139	***	0,552	1,737	***	0,995	2,706	***	0,494	1,639	***	1,690	5,422	***
Bovins lait, viande et lait-viande		- 0,743	0,475	***	- 0,376	0,687	***	- 0,177	0,838	***	- 0,548	0,578	***	- 1,030	0,356	***
Autres herbivores		0,083			0,266	1,305	***	0,394	1,483	***	- 0,093			0,464	1,590	*
Granivores		0,605	1,832	***	0,119			0,261	1,298	***	0,788	2,199	***	1,103	3,012	***
Polyculture		1,169	3,220	***	0,518	1,679	***	0,763	2,146	***	0,043			1,143	3,135	***
Autres orientations mixtes		0,279	1,322	***	0,066			0,207	1,230	***	-0,508	0,602	***	0,177		
Classe de dimension économique	de CDEXE 6															
CDEXE 1		3,046	21,027	***	1,160	3,190	***	1,753	5,771	***	0,598	1,818	***	3,616	37,200	***
CDEXE 2		2,819	16,767	***	0,941	2,562	***	1,544	4,685	***	0,785	2,192	***	3,848	46,915	***
CDEXE 3		2,244	9,433	***	0,930	2,534	***	1,089	2,971	***	0,574	1,775	***	2,935	18,825	***
CDEXE 4		1,577	4,838	***	0,649	1,898	***	0,725	2,064	***	0,704	2,023	***	2,220	9,208	***
CDEXE 5		0,747	2,110	***	0,309	1,362	***	0,351	1,420	***	0,256	1,318	***	0,951	2,589	***
Signes de qualité																
Agriculture biologique (y.c. conversion)	Pas en AB	1,456	4,289	***	0,658	1,930	***	1,539	4,658	***	0,306			2,220	9,203	***
AOC	Pas en AOC	0,463	1,588	***	- 0,079			0,080			- 0,357	0,700	***	- 0,018		
Label	Pas en Label	- 0,365	0,694	***	- 0,066			0,165	1,179	**	- 0,493	0,611	***	- 0,609	0,544	***
Activité agrotouristique	Pas en agrotourisme	1,215	3,372	***	0,671	1,955	***	0,982	2,671	***	- 0,302			0,935	2,547	***

Variables	Référence : pérennes sans vente directe et...	Pérennes avec vente directe			Pérennes et intro vente directe			Pérennes et arrêt vente directe			Nouvelles sans vente directe			Nouvelles avec vente directe		
Statut de l'exploitation	Statut individuel															
GAEC		- 0,117	0,890	**	- 0,169	0,844	**	- 0,242	0,785	***	- 1,625	0,197	***	- 1,932	0,145	***
EARL		- 0,031	0,970		- 0,098	0,914	*	- 0,091	0,913	*	- 0,628	0,534	***	- 0,732	0,481	***
Autres statuts		- 0,097	0,908	**	0,085			- 0,081			- 0,220	0,803	**	- 0,238		
Travail (UTA équivalents temps plein)																
UTATOT Familiaux (log)		0,990	2,690	***	0,259	1,296	***	0,543	1,722	***	- 0,488	0,614	***	0,237	1,267	**
UTATOT Salariés (log)		0,351	1,420	***	0,154	1,167	***	0,189	1,209	***	- 0,029			0,219	1,245	***
Pas de salariés		1,443	4,235	***	0,743	2,100	***	0,578	1,783	***	- 0,096			0,844	2,326	***
Age du chef d'exploitation (ou du plus jeune associé)	Chefs âgés ≥ 60 ans															
Moins de 40 ans		0,225	1,252	***	0,139	1,149	**	0,466	1,593	***	2,355	10,534	***	2,120	8,333	***
Entre 40 et 50 ans		0,223	1,250	***	0,011			0,372	1,451	***	1,108	3,028	***	1,145	3,141	***
Entre 50 et 60 ans		0,150	1,162	***	0,002			0,099			0,466	1,594	***	0,278		
Niveau de formation le plus élevé parmi les actifs familiaux	Pas de formation															
Formation supérieure		0,645	1,906	***	0,136	1,146	**	0,450	1,568	***	0,918	2,504	***	1,799	6,047	***
Formation baccalauréat		0,470	1,600	***	0,094			0,262	1,300	***	0,737	2,089	***	1,228	3,414	***
Formation courte (BEP)		0,331	1,392	***	0,070			0,095			0,230	1,258	*	0,674	1,962	*
Localisation de l'exploitation	Autres communes rurales															
Pôle urbain		0,505	1,658	***	0,547	1,729	***	0,438	1,550	***	- 0,251	0,778	**	- 0,205		
Couronne monopolaire		0,334	1,396	***	0,239	1,270	***	0,209	1,233	***	0,040			0,303	1,354	**
Couronne multipolaire		0,238	1,269	***	0,353	1,424	***	0,115	1,122	**	- 0,168	0,845	*	0,311	1,365	*
Pôle rural		0,223	1,250	***	0,366	1,441	***	0,166	1,180	**	- 0,030			0,089		
Couronne pôle rural		0,172			0,191			0,152			0,325	1,383	*	0,143		

(1) *** significatif au seuil de 1%, ** 5%, * 10%

Source : Agreste, enquête de structures 2007 ; traitement CESAER INRA-AgroSupDijon

Légende : Les « odds ratios » s'analysent par rapport à une double référence : celle de la variable expliquée (le « type de trajectoire » ; on va comparer chaque modalité de cette variable à la modalité de référence *pérenne sans vente directe*), celle de la variable explicative (dans l'exemple illustratif qui suit, la CDEXE 6). La référence est la CDEXE 6, soit les plus grandes exploitations.

Il y a 3,190 fois plus de chances d'être une *exploitation pérenne ayant introduit la vente directe* que d'être une *exploitation pérenne sans vente directe* (la référence) quand l'exploitation est petite (*CDEXE 1*) plutôt que grande (*CDEXE 6*, la référence). 3,190 est une estimation ponctuelle, l'intervalle de confiance associé (qui n'est pas indiqué dans le tableau), au seuil α de 5%, est [2.558 ; 3.979] ; comme il ne comprend pas 1 (avoir 1 fois plus de chance est ne pas différer), la différence est jugée statistiquement significative.