

Quelles incitations pour la vente au détail ?

Une analyse économique et financière des exploitations agricoles françaises

Magali Aubert*, Geoffroy Enjolras**

* UMR 1110 MOISA, INRA-Montpellier Supagro
2 place Viala, 34060 Montpellier Cedex 2, France
aubert@supagro.inra.fr

** UMR 5820 CERAG et IAE de Grenoble
Université Pierre-Mendès-France - Grenoble II
Domaine universitaire, B.P. 47, 38040 Grenoble Cedex 9, France
geoffroy.enjolras@iae-grenoble.fr

Résumé

Cet article s'intéresse aux facteurs économiques et financiers qui incitent les exploitations agricoles à écouler toute ou partie de leur production au détail. Cette pratique correspond à une forme de circuit court qui connaît à l'heure actuelle un regain d'intérêt car il se voit parée de nombreuses vertus associées au développement durable : valorisation du travail des producteurs ou encore qualité des produits. A partir des données du RICA 2011, nous identifions les caractéristiques économiques et financières des exploitations agricoles qui décident d'écouler toute ou partie de leur production au détail. Un accent particulier est porté sur les exploitations spécialisées en viticulture et arboriculture qui sont utilisées le plus ce mode de distribution. Au-delà des seuls paramètres structurels traditionnellement étudiés par la littérature, l'analyse économique et financière offre un cadre pertinent afin de comprendre les motivations des agriculteurs. Grâce à une analyse statistique et une modélisation économétrique, nous établissons le profil contrasté des exploitations pratiquant la vente au détail : de grande taille, elles se caractérisent par la présence d'une importante main d'œuvre et requièrent la présence d'importants actifs financiers. En dépit de la mise en évidence d'importantes disparités sectorielles, le point commun de ces exploitations est d'utiliser moins de produits phytosanitaires, ce qui est en phase avec le signal envoyé d'une vente supposée être de qualité puisque de proximité. Des implications en termes de politique publique peuvent ainsi être suggérées.

Mots-clefs : Vente au détail, viticulture, arboriculture, RICA

Codes JEL : Q12, Q14, Q15

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

1. Introduction

Depuis plusieurs années, les modes de vente en circuit court font l'objet d'un regain d'intérêt renouvelé, tant d'un point de vue pratique que théorique (Kneafsey *et al.*, 2013). Ce besoin de proximité a été renforcé suite aux nombreux scandales alimentaires tels que la vache folle ou la grippe aviaire qui ont ébranlé la confiance des consommateurs (Bergadaà et Urien, 2006). Il en a résulté une exigence accrue en termes de normes sanitaires, associée à un renforcement notable des contraintes en termes de traçabilité des produits agricoles.

Dans ce contexte, la commercialisation en circuit court présente deux intérêts manifestes : d'une part, contribuer à resserrer des liens entre producteurs et consommateurs (Parker, 2005), et d'autre part, valoriser des stratégies de production locales (Brown and Miller, 2008). La proximité est inhérente aux circuits courts dans la mesure où tout échange de ce type ne doit impliquer au maximum qu'un seul intermédiaire. Dans le cas où aucun intermédiaire n'est présent, la vente est qualifiée de directe, alors qu'elle devient indirecte dès lors qu'il y a un intermédiaire. Au sein des circuits courts, le principe de la vente au détail implique une proximité organisée au sein de laquelle est laissé au consommateur le libre choix de la quantité de produits qu'il souhaite acquérir auprès des agriculteurs (Kebir et Torre, 2013).

Les modes de vente en circuit court, et parmi ceux-ci la vente du détail, se voient parés de plusieurs vertus étroitement associées aux trois piliers (social, environnemental et économique) du développement durable. Sur un plan social, la vente en circuit court favorise les relations de proximité qui incitent à la confiance (Praly *et al.*, 2009). Implicitement, ces échanges se voient associés à des produits de qualité, le consommateur connaissant l'origine des produits à travers leur producteur (Herauld-Fournier, 2012 ; Swaen et Chumpitaz, 2008). Cet aspect participe également au caractère écologique de la démarche : acheter et consommer local est associé à un respect de l'environnement grâce à une réduction directe des moyens de transport utilisés pour l'acheminement des produits (Carlsson-Kanyama, 1997 ; Penker, 2006). Enfin, sur un plan économique, les deux parties sont supposées y trouver un intérêt mutuel. D'une part, le producteur conserve une grande partie de sa valeur ajoutée grâce à l'absence d'intermédiaires (Broderick *et al.*, 2011). D'autre part, le consommateur est supposé bénéficier par ailleurs de produits dont les prix ne devraient pas être éloignés de ceux pratiqués dans les enseignes commerciales traditionnelles pour des produits de meilleure qualité. Ce dernier point ne semble cependant pas étudié dans la littérature existante.

En s'appuyant sur ces aspects, le Ministère français de l'Agriculture a engagé en juin 2009 une action visant à développer la vente directe. Cet effort a été concrétisé dans l'article 230-1 de la loi n° 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche qui prévoit des actions visant au « développement des circuits courts et l'encouragement de la proximité géographique entre producteurs et transformateurs ». La France apparaît en pointe dans le domaine de la vente directe puisqu'en 2010, près de 84.000 exploitants agricoles (environ un cinquième), avaient vendu tout ou partie de leur production en circuit court (Ministère de l'Agriculture, 2012). L'étude du contexte français révèle cependant de grandes disparités régionales et sectorielles (DRAAF Limousin, 2012). Elle montre également l'existence d'un effet de taille et de spécialisation, certaines productions comme les fruits et les produits transformés se prêtant plus à une vente au détail et sur lesquelles nous centrons notre analyse. De plus, des paramètres structurels de l'exploitation comme les ressources matérielles et humaines semblent favoriser l'adoption de modes de vente en circuit court (Aubert, 2013).

La plupart des études portant sur la vente au détail et la vente directe s'appuient sur une analyse des paramètres structurels des exploitations agricoles (Timmons and Wang, 2010). Cette approche traditionnelle demande à être complétée et plus spécifiquement centrée sur une approche économique et financière. En effet, plusieurs points cruciaux tels que la performance ou la pérennité des exploitations vendant en circuit court sont très peu abordés (Blanquart *et al.*, 2010). Or, ces aspects sont de nature à expliquer le degré d'engagement des agriculteurs dans la vente au détail, du fait des risques pris.

Partant du postulat que les choix stratégiques des exploitations doivent se refléter directement dans les indicateurs économiques et financiers de l'exploitation, notre analyse vise à apporter des éléments de réponse sur les facteurs incitant, ou, au contraire, désincitant, les agriculteurs à vendre leur production au détail. L'intérêt de cette recherche est de démontrer l'existence d'un profil-type des producteurs vendant au détail, tant à une échelle globale que par spécialisation agricole. Ce profil inclut une analyse de la structure financière de l'exploitation, ainsi que de sa politique d'investissement et de financement. Les pratiques des exploitants en termes de gestion du risque sont aussi étudiées précisément au travers de leurs charges.

Notre travail s'appuie sur les bases de données du Réseau d'Information Comptable Agricole (RICA) de 2010 et 2011. Celles-ci permettent d'obtenir un regard représentatif des exploitations professionnelles françaises, notamment en termes d'orientation productive. Ces bases sont en effet les plus complètes et les plus appropriées pour prendre en compte simultanément les aspects structurels et financiers des exploitations. Le traitement des informations s'opère sur la base d'une différenciation des exploitants selon qu'ils pratiquent, ou pas, la vente au détail, et quelle que soit la part que représente ce mode de commercialisation en termes de production ou de contribution au chiffre d'affaires. Nous nous intéressons à l'ensemble des exploitations professionnelles françaises, avec un intérêt particulier sur les exploitations du secteur viticole et arboricole qui utilisent tout particulièrement la vente au détail comme canal de commercialisation.

Notre article est organisé de la façon suivante. Dans une première partie, nous présentons plus précisément le cadre théorique de notre analyse ainsi que les hypothèses formulées qui s'appuient sur une analyse économique et financière. Dans une seconde partie, nous détaillons les résultats sous la forme de statistiques descriptives sur les paramètres distinguant les exploitants selon leur mode de commercialisation, complétées par une modélisation économétrique. Dans une troisième partie, nous concluons sur la synthèse des facteurs incitant les exploitations à vendre au détail aux consommateurs et sur les perspectives liées à cette étude.

2. Cadre d'analyse

Au sein de cette partie, nous explicitons dans un premier temps l'approche théorique utilisée dans notre étude qui met en évidence la pertinence à réaliser une analyse financière des exploitations pratiquant la vente au détail. Nous présentons ensuite plus précisément la base de données utilisée et sa pertinence pour comprendre les motivations à écouler la production agricole via ce mode de commercialisation.

2.1 Cadre théorique

Les ressources et compétences dont dispose une exploitation représentent une clef de compréhension dans la mise en œuvre de la vente au détail (Penrose, 1959). L'hypothèse générale est que plus l'exploitation dispose de ressources et/ou de compétences et plus elle est à-même de diversifier ses activités. Dans cette optique, la vente directe ne constitue pas une alternative à la vente traditionnelle en circuit long, mais plutôt une diversification des circuits de commercialisation. Loin de modifier le processus de production, cette stratégie vise à offrir une valorisation additionnelle de l'activité agricole. Pour cela, elle s'appuie sur le niveau d'activité de l'exploitation, les compétences dont elle dispose, ses stocks d'actifs ainsi que ses modes d'appréhension de la gestion du risque. Nous retrouvons ces différentes clefs de lecture de la diversification de la commercialisation dans la littérature, ce qui nous permet de les traduire plus précisément en propositions testables.

2.1.1 Niveau d'activité de l'exploitation

Le niveau d'activité d'une exploitation traduit sa capacité à diversifier ses activités, et par là-même ses circuits de commercialisation (Blanquart *et al.*, 2010). Plusieurs indicateurs permettent d'apprécier ce niveau d'activité dont la surface cultivée et le chiffre d'affaires. En effet, le chiffre d'affaires représente à la fois une mesure directe de l'activité économique de l'exploitation et un indicateur de dimension physique de l'exploitation : plus une exploitation est de taille importante et plus son chiffre d'affaires l'est également. L'influence positive de la dimension d'une exploitation a été soulignée dans de nombreux travaux qui mettent en avant la capacité des grandes exploitations à diversifier leur mode de commercialisation (Aubert et Perrier-Cornet, 2012).

Hypothèse 1a. Plus le chiffre d'affaires d'une exploitation est élevée plus elle sera encline à vendre tout ou partie de sa production au détail

La dimension économique de l'exploitation peut également être considérée via les subventions d'exploitation reçues qui sont principalement d'origine européenne (Enjolras *et al.*, 2012). Ces subventions qui s'additionnent au chiffre d'affaires procurent de plus grandes disponibilités financières de nature à permettre de diversifier les circuits de commercialisation.

Hypothèse 1b. La vente au détail est favorisée par les subventions d'exploitation

Le personnel représente un autre indicateur du niveau d'activité de l'exploitation. Il ressort que la diversification des circuits de commercialisation et plus précisément la mise en œuvre d'une vente au détail nécessite davantage de main d'œuvre (Lanciano et Saleilles, 2010) et plus précisément de main d'œuvre salariée (Aubert et Perrier-Cornet, 2012), voire de main d'œuvre qualifiée. Vendre au détail des produits

agricoles suppose en effet des compétences commerciales, par nature plus coûteuses. Pour appréhender l'importance de la main d'œuvre, trois indicateurs complémentaires peuvent être spécifiquement pris en compte : le montant des charges salariales rapporté au chiffre d'affaires, le nombre d'emplois recensés par hectare d'autre part et le poids de la main d'œuvre salariée dans le total de la main d'œuvre.

Hypothèse 1c. La vente au détail nécessite davantage de main d'œuvre sur l'exploitation

2.1.2. Compétences présentes sur l'exploitation

Au-delà du niveau d'activité, les compétences des actifs présents sur l'exploitation constituent des facteurs-clés dans la stratégie menée en termes de diversification des circuits de commercialisation. Plusieurs indicateurs peuvent être pris en compte pour appréhender ce niveau de compétence. Il ressort tout d'abord que les chefs d'exploitation plus jeunes seraient davantage enclins à diversifier leur circuit de commercialisation (Benezech, 2012).

Hypothèse 2a. Les exploitants plus jeunes sont plus enclins à vendre au détail que les autres exploitants

Le niveau de formation qu'il soit agricole ou général est un facteur additionnel permettant d'appréhender la diversification des circuits de commercialisation, les exploitants qualifiés étant plus aptes à vendre par eux-mêmes leur production (Aubert et Perrier-Cornet, 2012).

Hypothèse 2b. Les exploitants mieux formés sont plus enclins à vendre au détail que les autres exploitants

2.1.3. Actifs financiers de l'exploitation

Dierickx et Cool (1989) ont souligné l'importance du stock d'actifs financiers pour la mise en œuvre d'activités nouvelles en lien avec des activités préexistantes. Dans la mesure où la commercialisation au détail apparaît comme une activité complémentaire à la commercialisation utilisant des circuits traditionnels, seule une entreprise dotée de suffisamment d'actifs tant immobilisés que circulants peut se permettre d'y faire recours.

Le stock d'actifs financiers regroupe différents éléments du patrimoine de l'entreprise, à savoir les actifs immobilisés et circulants, qui sont les contreparties du financement de l'entreprise en capitaux propres et dettes. Le fonds de roulement (FR) d'une exploitation, indicateur structurel, représente la différence entre les ressources stables et les emplois stables de l'entreprise dont dispose l'exploitation pour faire face aux besoins liés à son activité. Le besoin en fonds de roulement (BFR) d'une exploitation, indicateur conjoncturel ou saisonnier, traduit quant à lui les besoins en disponibilités de l'entreprise pour financer les décalages de paiements et les stocks. Une exploitation qui vend au détail encaisse directement le produit de ses ventes, sans décalage, ce qui, toutes choses égales par ailleurs, devrait se traduire par un BFR (et donc un FR) plus faible que les autres exploitations. Pour autant, cet effet est contrebalancé par le poids des stocks que doit détenir une entreprise qui écoule sa production au détail et qu'il convient de financer.

Hypothèse 3a. Vendre au détail est associé à un fonds de roulement et un besoin en fonds de roulement plus important

La vente au détail nécessite davantage de dépenses d'infrastructures (Kneafsey *et al.*, 2013) que les autres modes de commercialisation. Dès lors, un niveau élevé d'actifs immobilisés devrait traduire une plus faible probabilité de vendre au détail la production. D'un point de vue dynamique, l'accumulation du capital est un autre paramètre permettant de mesurer le stock d'actifs disponibles. Cet indicateur, calculé annuellement, correspond aux investissements réalisés auxquels sont soustraits les amortissements. Une valeur positive traduit une exploitation en développement. Nous pouvons ainsi supposer que le développement d'une vente au détail se traduit par une accumulation de capital plus importante.

Hypothèse 3b. Vendre au détail est associé à de plus fortes immobilisations combinées à une plus forte accumulation de capital

2.1.4. Rentabilité et risque financiers de l'exploitation

L'adoption d'une commercialisation au détail suppose une maîtrise des risques financiers auxquels est soumise une exploitation agricole (Cron et Levy, 1987). Cette approche purement financière est peu considérée par la littérature alors que l'objectif de tout mode de commercialisation est de maximiser des ventes et, par là-même, le résultat. Il est dès lors permis de supposer que les exploitations à faible rentabilité sont incitées à diversifier leurs canaux de distribution, la vente au détail étant de surcroît supposée procurer une marge commerciale supérieure.

Hypothèse 4a. Une rentabilité économique faible incite les exploitations concernées à pratiquer la vente au détail.

L'approche considérant la rentabilité doit être complétée par un regard sur le risque financier de l'exploitation. Cette dernière s'endette à long terme fondamentalement pour financer son développement en complément de l'apport de capitaux propres. Grâce au mécanisme de l'effet de levier, le propriétaire de l'exploitation peut espérer démultiplier la rentabilité des fonds qu'il a investis si la rentabilité économique dépasse le coût du capital engagé. Cette capacité potentielle à multiplier la rentabilité de l'exploitation est contrebalancée par une prise de risque supplémentaire puisque la charge des intérêts constitue une charge à honorer obligatoirement, sous peine de cessation de paiement. L'impact de cette dernière se mesure au travers du résultat financier qui se calcule comme la différence entre les produits financiers et les charges financières (intérêts). Dans ces conditions, le levier financier, calculé comme le ratio entre les dettes et les capitaux propres de l'exploitation, est un facteur de compréhension de la stratégie de diversification des circuits de commercialisation en raison des risques financiers encourus (Bryis et Schlesinger, 1990).

Hypothèse 4b. Les exploitations endettées sont plus enclines à pratiquer la vente au détail.

Pour limiter le risque financier lié à l'endettement, l'entreprise peut cependant mobiliser un financement interne ou autofinancement (AF). La capacité d'autofinancement (CAF) correspond en effet à l'ensemble des crédits mobilisables par l'exploitation de faire face à des investissements sans avoir à emprunter. Suivant le raisonnement précédent, plus l'exploitation dispose de cette capacité et moins elle sera désireuse de pouvoir diversifier ses circuits de commercialisation en vendant au détail toute ou partie de sa production.

Hypothèse 4c. Une capacité d'autofinancement et un autofinancement forts n'incitent pas les exploitations concernées à pratiquer la vente au détail.

2.1.5. Gestion du risque d'exploitation

La multiplication des circuits de commercialisation répond au besoin de diversification de la production offerte aux consommateurs (Lanciano et Saleilles, 2010). Cette stratégie permet de stabiliser le niveau des ventes au travers de la diversité de l'offre. Compte-tenu des risques spécifiquement encourus dans la vente au détail, notamment en termes de stabilité des débouchés en volume, il est permis de supposer que les agriculteurs concernés cherchent à se prémunir contre les risques qui concernent traditionnellement les récoltes (*e.g.* maladies, climat défavorable). Plusieurs moyens sont à leur disposition comme des contrats d'assurance-récolte (Enjolras et Sentis, 2011) qui permettent de sécuriser les rendements économiques.

Hypothèse 5a. Vendre au détail est associé à une plus grande souscription d'assurance récolte

Les produits phytosanitaires (engrais ou pesticides) servent pour leur part à préserver directement le rendement des cultures (Moschini et Hennessy, 2001). Cependant, leur utilisation marquée irait en contradiction avec l'image de qualité véhiculée par les circuits courts.

Hypothèse 5b. Vendre au détail est associé à une consommation moins intensive de produits phytosanitaires

Les agriculteurs peuvent également décider de se diversifier, notamment en exerçant plusieurs activités au sein de l'exploitation agricole, au moyen par exemple de la polyculture ou d'une combinaison de cultures et d'élevage.

Hypothèse 5c. Vendre au détail est associé à une diversification des sources de revenu

Ces différentes hypothèses font l'objet de tests empiriques au moyen de la mobilisation de données individuelles.

2.2 Base de données

Afin d'apprécier au plus près la stratégie de diversification des circuits de commercialisation par les producteurs au regard de leurs caractéristiques structurelles et individuelles, les données du Réseau d'Information Comptable Agricole (RICA) sont mobilisées pour la période 2010-2011. Ces données sont d'une part les plus fines puisqu'identifiées au niveau individuel et d'autre part les plus complètes et récentes dont nous pouvons disposer.

Il est à noter que le RICA comprend uniquement des exploitations professionnelles qui, par définition, atteignent un seuil de dimension physique minimum équivalent à 12 hectares de blé avec une main d'œuvre minimale de 0,5 Unités de Travail Annuel (UTA). Autrement dit, notre étude est représentative des exploitations professionnelles françaises et non de l'ensemble des exploitations. Pour des raisons liées au secret statistique, certaines variables individuelles et structurelles sont présentées en classes (*e.g.* l'âge du chef d'exploitation), ce qui permet une interprétation indirecte. Les variables financières demeurent cependant sans modification.

2.3 Variables mobilisées

Le RICA permet d'identifier les exploitations qui vendent toute ou partie de leur production au détail. Toutefois, cette information est agrégée, de sorte que nous ne pouvons pas déterminer si la vente au détail concerne toutes les productions produites sur l'exploitation ni la part de ce mode de commercialisation dans la formation du chiffre d'affaires total.

Le tableau ci-dessous précise les variables mobilisées pour tester les hypothèses et propositions définies ci-dessus, ainsi que l'influence attendue sur la probabilité de vendre au détail.

Table 1. Liste des variables utilisées dans l'analyse

3. Résultats

Nous présentons dans cette section les résultats d'une analyse transversale, complétée par une modélisation économétrique qui prend la forme de régressions logistiques pour comprendre le choix de la vente au détail. Nous distinguons donc les exploitations qui pratiquent la vente au détail des autres exploitations. Notre analyse considère les déterminants de ce mode de commercialisation au niveau global, c'est-à-dire pour toutes les exploitations professionnelles sans distinction de leur orientation technique. Elle considère également les déterminants de ce mode de commercialisation pour les exploitations spécialisées en viticulture et en arboriculture, dans la mesure où ces orientations correspondent à celles pour lesquelles la vente au détail y est relativement plus importante (Table 2a).

Table 2a. Structure des exploitations en fonction de leur mode de commercialisation

Il convient de noter que pour éviter tout problème d'endogénéité, les variables financières sont retardées d'une année. De même, les effets de taille sont neutralisés pour les variables financières en rapportant des montants exprimés en euros au chiffre d'affaires total de l'exploitation.

3.1. Statistiques descriptives

3.1.1 Niveau d'activité de l'exploitation

La diversification des circuits de commercialisation semble aller de pair avec un niveau d'activité plus élevé (Table 2b).

Table 2b. Niveau d'activité des exploitations en fonction de leur mode de commercialisation

En effet, les exploitations qui vendent au détail en 2011 avaient déclaré un chiffre d'affaires plus élevé en 2010 que les autres exploitations. Cette relation est validée pour l'ensemble des exploitations professionnelles, ainsi que pour les exploitations spécialisées en viticulture. Nous constatons toutefois que les exploitations spécialisées en arboriculture ne répondent pas à cette logique dans la mesure où le chiffre d'affaires n'est pas un facteur de diversification des circuits de commercialisation.

Les subventions d'exploitation qui sont un autre indicateur du niveau d'activité, ne sont cependant pas déterminantes dans cette stratégie de diversification. Les exploitations qui vendent au détail et celles qui vendent toute leur production au travers d'un autre circuit présentent des niveaux de subventions comparables. Ces disponibilités financières supplémentaires ne sont alors pas un levier de diversification.

Un facteur clef pour comprendre le choix de l'exploitant de vendre tout ou partie de sa production au détail, est enfin la main d'œuvre présente sur l'exploitation. Plus précisément, la vente au détail semble nécessiter davantage de main d'œuvre à l'hectare et davantage d'emplois salariés. Ceci s'explique par le fait que vendre au détail nécessite des emplois complémentaires aux compétences diverses qui répondent aux exigences des différentes étapes du processus productif, depuis la production jusqu'à la commercialisation en passant par la transformation. Chaque emploi répond aux contraintes et exigences de chacune des étapes, ce qui se traduit par un besoin global de main d'œuvre plus important. La main d'œuvre mobilisée semble par ailleurs être davantage qualifiée dans la mesure où les charges salariales associées sont plus élevées sur les exploitations qui vendent au détail.

Afin de pouvoir vendre toute ou partie de sa production au détail, les exploitants semblent devoir asseoir leur activité agricole et dégager un chiffre d'affaires suffisant leur permettant de mettre en place cette stratégie de commercialisation. Par ailleurs, celle-ci ne semble envisageable que pour les exploitations disposant de suffisamment de main d'œuvre.

3.1.2 Compétences présentes sur l'exploitation

Au-delà du niveau d'activité observé sur les exploitations, le niveau de compétences est un élément clef souligné dans la littérature (Table 2c). Il est important de rappeler à ce stade que les données mobilisées ne nous permettent pas de prendre en compte l'ensemble des compétences présentes sur l'exploitation. Plus précisément, les compétences considérées sont uniquement celles du chef d'exploitation. Or, comme souligné précédemment, les exploitations qui vendent au détail sont des exploitations sur lesquelles la main d'œuvre est abondante et davantage salariée. Les compétences de ces actifs ne sont pas appréciées dans ce cadre, ce qui représente une limite de notre étude.

Table 2c. Compétences des exploitants en fonction de leur mode de commercialisation

Nous constatons que les chefs d'exploitation qui vendent au détail sont des actifs plus jeunes et bénéficiant d'un meilleur niveau d'éducation, tant en termes de formation agricole qu'en terme de formation générale. Ces premiers éléments descriptifs confortent la littérature en confirmant que pour diversifier ses circuits de commercialisation, l'exploitant doit être mieux formé et plus jeune. Autrement dit, l'expérience ne semble pas être un élément favorisant la mise en œuvre de cette stratégie. Les actifs nouvellement installés semblent être davantage sensibilisés et enclins à diversifier leurs circuits de commercialisation. Le fait d'être mieux formé leur apporte par ailleurs des compétences agricoles et générales nécessaires à cette diversification (Benezech, 2012).

3.1.3 Stock des actifs de l'exploitation

Ecouler sa production au détail ne peut se comprendre sans analyser des éléments financiers relatifs aux ressources de l'exploitation agricole et plus précisément à son patrimoine (Table 2d).

Table 2d. Stock des actifs des exploitations en fonction de leur mode de commercialisation

A l'exception notable du secteur arboricole, les exploitations pratiquant la vente au détail se caractérisent par un patrimoine nettement plus important. Il se traduit par des actifs immobilisés ainsi qu'un fonds de roulement supérieurs aux autres exploitations. Ces résultats corroborent la nécessité de posséder une superficie financière importante pour pratiquer la vente au détail, c'est-à-dire écouler soi-même sa production.

La contrepartie de cette relative liberté est de posséder des stocks suffisants pour satisfaire la demande. De fait, le niveau des actifs circulants et surtout du besoin en fonds de roulement est nettement supérieur. Ce dernier indicateur est plus que doublé dans le cas général et dans la viticulture en particulier, ce qui nécessite un financement conséquent en contrepartie. Etre payé au comptant par ses clients ne constitue donc pas un atout en faveur de la vente au détail étant donnée sa faible influence sur la structure financière de l'exploitation.

Nous ne pouvons étudier le niveau des disponibilités en l'absence d'informations suffisantes mais la comparaison des valeurs moyennes du FR et du BFR semble indiquer que la trésorerie est dans la majorité des cas positive.

3.1.4 Rentabilité et risque financiers de l'exploitation

Comme souligné dès l'introduction, vendre au détail est supposé permettre à l'exploitant de s'approprier une marge et un résultat plus confortable grâce à l'élimination des intermédiaires. Pour autant, cette vertu traditionnellement attribuée à la vente directe ne se matérialise pas en pratique par une rentabilité économique plus élevée. L'effet inverse est même constaté pour la viticulture (Table 2e). Ce paradoxe apparent s'explique par le fait que la plus grande quantité de capitaux investis dans la vente au détail n'est pas suffisamment compensée par une hausse du résultat.

Table 2e. Rentabilité et risque des exploitations en fonction de leur mode de commercialisation

Bien que les capitaux nécessités par la vente au détail soient plus importants que pour les autres modes de commercialisation, les exploitations concernées ne s'endettent pas significativement plus, probablement afin de limiter leur risque financier. Ainsi, le levier financier (taux d'endettement) et le résultat financier (charge d'intérêts) ne présentent pas de différences notables entre exploitations. Le cas du secteur arboricole est spécifique dans la mesure où un certain nombre d'exploitations en grandes difficultés financières possède des capitaux propres négatifs, de sorte que le levier financier n'est pas correctement interprétable.

Enfin il ressort que la capacité d'autofinancement n'est pas non plus significativement différente selon le mode de commercialisation des produits agricoles. Ceci implique qu'à l'exception de la viticulture, secteur organisé en grande partie autour de la vente au détail (Delord, 2011), les ressources dégagées par ce mode de commercialisation ne sont pas significativement supérieures. Il en résulte un autofinancement indifférencié, quelque soit le secteur considéré.

3.1.5 Gestion du risque d'exploitation

Associée à des investissements plus importants, les produits de la vente au détail se doivent d'être sécurisés en amont, au moment de la production. Les stratégies utilisables pour la couverture du risque d'exploitation sont multiples (Table 2f).

Table 2f. Gestion du risque par les exploitations en fonction de leur mode de commercialisation

Dans l'ensemble, les producteurs vendant au détail présentent un profil contrasté dans leur attitude face au risque. Ils semblent d'une part assurer davantage leurs récoltes, ce qui traduit une attention particulière quant à la valeur de leur production. D'autre part, ils utilisent significativement moins d'engrais et de pesticides, pourtant moins coûteux et plus souples à mettre en œuvre. Cependant, cette combinaison de pratiques est davantage respectueuse de l'environnement et elle s'inscrit en conformité avec l'image de qualité véhiculée par la vente au détail.

Enfin, la diversification des exploitations vendant au détail est plus limitée. Les agriculteurs concernés se focalisent sur un type de production (par exemple, les grandes cultures ou les fruits). C'est probablement à l'intérieur de cette gamme que s'opère la diversification permettant de proposer l'assortiment final de produits au consommateur.

3.2. Modélisation économétrique

Nous complétons ces statistiques descriptives par une modélisation économétrique qui explique l'adoption d'une pratique de vente au détail en considérant les principaux blocs de variables exposés précédemment. Plus précisément, la modélisation mise en œuvre est un modèle logit dans la mesure où nous n'observons que le choix réalisé par l'exploitant de vendre au détail.

Formellement, le modèle considéré peut être synthétisé comme suit :

$$\begin{aligned} \text{Vente au détail} = & \\ & \alpha + \beta * \text{niveau d'activité} + \gamma * \text{compétences} + \delta * \text{stock d'actifs} + \theta \\ & * \text{rentabilité et risque} + \xi * \text{gestion du risque} + \varepsilon \end{aligned}$$

Où α représente la constante, β , γ , δ , ε , ζ , les coefficients associés à chaque groupe de variables, et ε les résidus.

Comme précisé précédemment, les exploitations spécialisées en viticulture et en arboriculture sont celles qui pratiquent le plus la vente au détail. De ce fait, trois modélisations sont réalisées. La première est générale et englobe l'ensemble des exploitations professionnelles françaises. La seconde et la troisième se focalisent respectivement sur les exploitations spécialisées en viticulture et en arboriculture.

La référence du modèle pour les OTEX correspond aux grandes cultures tandis que le niveau d'éducation général et agricole de référence correspond à un niveau primaire.

Les résultats sont délivrés dans la Table 3.

Table 3. Modèle économétrique expliquant la vente au détail

La commercialisation de tout ou partie de la production au détail constitue une stratégie de diversification des circuits de commercialisation par les exploitants. Les déterminants de cette stratégie peuvent varier selon que sont considérés l'ensemble des exploitations professionnelles ou bien les seules exploitations spécialisées en viticulture ou en arboriculture. Ces effets variables traduisent ainsi la spécificité productive des exploitations.

En termes de niveau d'activité, il ressort que le chiffre d'affaires n'est un facteur déterminant que pour les exploitations spécialisées en viticulture pour lesquelles la vente au détail présuppose un niveau d'activité élevé étant données les contraintes de ces exploitations. L'hypothèse **1a** est alors partiellement validée dans la mesure où sa significativité est conditionnée par l'orientation productive. Conformément aux éléments statistiques observés, nous constatons que la vente au détail n'est pas conditionnée par le montant des subventions d'exploitation. Les incitations financières de ce type apparaissent dès lors insuffisantes à motiver le passage des exploitations en vente directe, ce qui infirme l'hypothèse **1b**. Enfin, s'agissant de la force de travail présente sur l'exploitation, il ressort l'importance du poids relatif à la main d'œuvre rapportée à l'hectare sur la décision de vendre au détail. Plus l'exploitation dispose d'une main d'œuvre abondante et plus elle sera encline à diversifier ses circuits de commercialisation, ce qui valide l'hypothèse **1c** dans le cas général et la viticulture. Les autres variables retenues pour l'analyse de la main d'œuvre ne ressortent pas significatives.

L'étude des facteurs relatifs aux compétences des chefs d'exploitation révèle que ni leur âge ni leur niveau de formation ne sont déterminants dans le choix de vendre au détail tout ou partie de leur production. Les hypothèses **2a** et **2b** sont dès lors toutes deux infirmées. Seuls les exploitants spécialisés en viticulture (respectivement arboriculture) présentent une plus grande probabilité de vendre au détail s'ils possèdent un niveau de formation générale secondaire (respectivement primaire). Une étude plus détaillée des compétences parmi le personnel des exploitations agricoles permettrait probablement d'affiner l'analyse qui est dans le cas présent limitée à des classes d'âge et de formation, faute de données plus précises à notre disposition.

L'étude des actifs financiers de l'exploitation se révèle également peu révélatrice d'informations. Les paramètres considérés ne ressortent en effet jamais significatifs, à l'exception du secteur arboricole. Il ressort que les actifs investis au sein de cette activité sont significativement plus importants dans le cadre d'une vente au détail. Cependant, la dynamique d'accumulation du capital est renversée, de sorte que les amortissements excèdent les investissements. Cette situation traduit une régression de l'appareil productif. Dans ces conditions, il n'est pas possible de valider les hypothèses **3a** et **3b**.

L'analyse du duo rentabilité-risque financier confirme l'hypothèse **4a** pour le secteur viticole, à savoir que la rentabilité économique possède une influence négative sur la vente au détail. Au sein de cette activité, la vente au détail est utilisée pour restaurer le niveau des marges et des résultats, ce qui n'est pas le cas dans les autres secteurs. De façon similaire, un résultat financier élevé conduit les arboriculteurs à vendre davantage au détail. Par cette attitude, ils cherchent à être en mesure d'honorer leurs charges d'intérêts, ce qui valide dès lors l'hypothèse **4b** pour ce seul secteur. L'absence de significativité des paramètres associés à la

capacité d'autofinancement et à l'autofinancement ne nous permet cependant pas de vérifier la validité de l'hypothèse **4c**.

Notre analyse se termine enfin par l'étude des moyens utilisés par les exploitations agricoles pour couvrir leur risque d'exploitation. D'un point de vue général, assurer ses récoltes conduit les exploitations à moins privilégier la vente au détail, ce qui tend à contredire les résultats obtenus par le moyen des statistiques descriptives et à informer l'hypothèse **5a**. L'assurance joue ainsi davantage le rôle d'un substitut qu'un complément à la diversification des modes de commercialisation. Tous secteurs confondus et particulièrement dans la viticulture et l'arboriculture, une hausse de la consommation d'engrais apparaît peu compatible avec la vente au détail. Ce résultat très marqué confirme non seulement l'hypothèse **5b** mais aussi l'image de qualité sanitaire associée aux produits écoulés en circuit court. Une telle relation n'est cependant pas vérifiée pour la consommation de pesticides. De même, l'hypothèse **5c** relative à la diversification des productions ne peut être validée.

4. Conclusion

Nous avons proposé dans cet article une étude des facteurs économiques et financiers incitant les agriculteurs à écouler leur production sous la forme d'une vente au détail. Cette analyse vise à compléter une littérature qui se focalise traditionnellement sur l'analyse des déterminants individuels ou structurels des exploitations produisant en circuit court. L'analyse financière apporte en effet une dimension supplémentaire permettant de comprendre les mécanismes sous-jacents présidant aux choix d'une diversification des modes de commercialisation.

Les données du RICA nous permettent de tester un ensemble d'hypothèses de recherche relatives à la décision de vendre au détail. Les résultats que nous obtenons au travers de statistiques descriptives et de modèles économétriques dressent un portrait contrasté des exploitations pratiquant la vente directe. De façon générale, ces exploitations sont de grande taille, ce qui est en accord avec la théorie des ressources et compétences. Vendre au détail suppose en effet de mobiliser un ensemble de ressources humaines (personnel) et financières (actifs immobilisés et circulants) afin de faire face aux enjeux de ce mode de distribution.

L'étude plus précise des exploitations viticoles et arboricoles démontre des situations nettement différenciées. Il semble dès lors délicat de définir le profil des exploitations vendant au détail tant les disparités sectorielles sont prégnantes comme le taux d'endettement plus élevé dans l'arboriculture ou le besoin en fonds de roulement nettement plus important dans la viticulture.

Cette connaissance approfondie des exploitations pratiquant la vente au détail permet de constater l'émergence d'un double point commun source d'implications en termes de politique publique. D'une part, les exploitations vendant au détail semblent plus respectueuses de l'environnement, ce qui traduit par une consommation de produits phytosanitaires (engrais et pesticides) réduite. Il apparaît donc justifié d'encourager des pratiques de vente au détail avec un objectif écologique. D'autre part, les incitations financières (notamment les subventions) ne semblent pas suffisantes pour assurer une diversification des modes de commercialisation des produits agricoles. Ce point est crucial dans la mesure où seules des exploitations suffisamment grandes et capitalisées semblent en mesure d'adopter des pratiques de commercialisation au détail.

Notre étude mérite dès lors d'être prolongée afin d'étudier plus en détail les facteurs incitant à vendre au détail. Nous avons jusqu'à présent regroupé en deux catégories les agriculteurs selon qu'ils pratiquent ou non la vente directe, et indépendamment de leur degré de dépendance à ce mode de commercialisation. De futures analyses devront distinguer les agriculteurs qui écoulent ponctuellement leur production au détail de ceux qui utilisent exclusivement ce mode de commercialisation.

Bibliographie

Aubert, M. (2013), "Déterminants de la commercialisation en circuit court : Quels exploitants, sur quelles exploitations ?", Document de travail MOISA, 15 pages.

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

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

Bergadaà, M., et Urien, B. (2006), "Le risque alimentaire perçu comme risque vital de consommation", *Revue française de gestion*, 3/2006, n°162, p. 127-144.

Blanquart, C., Gonçalves, A., Kebir, L., Petit, C., Traversac, J.-B., et Vandebossche, L. (2010), "The Logistic leverages of short food supply chains performance in terms of sustainability", 12th WCTR, July 11–15, 2010, Lisbon, Portugal, 19 pages.

Broderick, S., Wright, V., et Kristiansen, P. (2011), "Cross-Case Analysis of Producer-Driven Marketing Channels in Australia", *British Food Journal*, 113 (10), p. 1217-1228.

Brown, C., and Miller, S. (2008), "The impacts of local markets: A review of research on farmers' markets and community supported agriculture (CSA)", *American Journal of Agricultural Economics*, 90(5), p. 1296-1302.

Briys, E., et Schlesinger, H. (1990), "Risk aversion and the propensities for self-insurance and self-protection". *Southern Economic Journal*, 57, p. 458–467.

Carlsson-Kanyama, A. (1997), "Weighted average source points and distances for consumption origin-tools for environmental impact analysis?", *Ecological Economics*, 23, p. 15-23.

Cron, W.L., et Levy, M. (1987), "Sales Management Performance Evaluation: A Residual Income Perspective", *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 7, p. 57-66.

- Delord, B. (2011), “Faits et chiffres : La forte dispersion des revenus dans la viticulture française”, *Economie rurale*, n°324, juillet-août 2011, p. 60-70.
- Dierickx, I., et Cool, K. (1989), “Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage”, *Management Science*, 35(12), p. 1504-1512.
- DRAAF Limousin (2012), “Légumes: la vente en circuit court peut encore se développer”, Agreste Limousin, n°77, 4 pages.
- Dufour, A., et Lanciano, E. (2012), “Les circuits courts de commercialisation : un retour de l’acteur paysan ?”, *La découverte Revue Française de socio-économie*, n°9, p. 153-169.
- Enjolras, G., et Sentis, P. (2011), “Crop insurance policies and purchases in France”, *Agricultural Economics*, 42(4), p. 475-486.
- Enjolras, G., Capitanio, F., Aubert., M., et Adinolfi, F. (2012), “Direct payments, crop insurance and the volatility of farm income: Some evidence in France and Italy”, 123rd Seminar of the European Association of Agricultural Economics, February 23-24, 2012, Dublin, Ireland.
- Herault-Fournier, C. (2012), “Comment les consommateurs perçoivent-ils la proximité à l’égard d’un circuit court alimentaire ?”, *Management et Avenir*, 2012/3, n°53, p. 16-33.
- Kebir, L., et Torre, A., 2013, “Geographical proximity and new short supply food chains”, in Lazzeretti L. (ed), *Creative Industries and Innovation in Europe, Concepts, Measures, and Comparative Case Studies*, Routledge, New York, 328 pages.
- Kneafsey, M., Venn, L., Schmutz, U., Balázs, B., Trenchard, L., Eyden-Wood, T., Bos, E., Sutton, G., et Blackett, M. (2013), “Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU. A State of Play of their Socio-Economic Characteristics”, JRC Report 25911, 6/2013.
- Lanciano, E., et Saleilles, S. (2010), “Le développement des circuits courts alimentaires : un nouveau souffle entrepreneurial dans l’agriculture ?”, article présenté au Congrès international francophone sur l’entrepreneuriat et la PME, 27 septembre 2010, Bordeaux, France, 20 pages.
- Langhade, E. (2010), “Circuits courts: une relation de proximité”, *Dossier de la chambre d’agriculture*, n°991, 30 pages.
- Ministère de l’Agriculture (2012), “Un producteur sur cinq vend en circuit court”, Agreste Primeur, 275, 4 pages.
- Moschini, G., et Hennessy, D. (2001), “Uncertainty, Risk Aversion and Risk Management for Agricultural Producers”, *Handbook of Agricultural Economics Vol. 1*, p. 88-153, Elsevier.
- Parker, G. (2005), “Sustainable Food ? Teikei, co-operatives and food citizenship in Japan and in the UK”, Working Paper in Real Estate and Planning, 11/05.

Penker, M. (2006), "Mapping and measuring the ecological embeddedness of food supply chains", *Geoforum*, 37(3), p. 368-379.

Penrose, E. (1959), *The Theory of Growth of the Firm*, John Wiley New York, 1959, 330 pages.

Praly, C., Chazoule, C., Delfosse, C., Bon, N. et Cornée, M., "La notion de "proximité" pour analyser les circuits courts", 46^{ème} Colloque de l'ASRDLF, Clermont-Ferrand, 17 pages.

Swaen, V. et Chumpitaz, R. (2008), "L'impact de la responsabilité sociétale de l'entreprise sur la confiance des consommateurs", *Recherche et Applications en Marketing*, 23(4), p. 7-36.

Timmons, D., and Wang, Q., (2010). Direct food sales in the United States: Evidence from state and county-level data. *Journal of Sustainable Agriculture*, 34(2), p. 229-240.

Table 1. Liste des variables utilisées dans l'analyse

Hypothèses	Variables mobilisées	Unité	Influence attendue
	Vente au détail	Oui/Non	
1. Niveau d'activité de l'exploitation			
Hypothèse 1a	Chiffre d'affaires (CA)	€	+
Hypothèse 1b	Subventions d'exploitation	% du CA	+
Hypothèse 1c	Charges salariales / CA	% du CA	+
	Emploi	UTA/ha	
	Poids de la main d'œuvre salariée dans la main d'œuvre totale	%	
2. Compétences présentes sur l'exploitation			
Hypothèse 2a	Age du chef d'exploitation	Classes	+
Hypothèse 2b	Niveau de formation générale et agricole	Classes	+
3. Actifs financiers de l'exploitation			
Hypothèse 3a	Fonds de roulement	€	+
	Besoin en fonds de roulement	€ ou Jours de CA	+
Hypothèse 3b	Accumulation de capital	% du CA	+
	Actifs immobilisés	€	+
	Actifs circulants	€	+
4. Rentabilité et risque financiers de l'exploitation			
Hypothèse 4a	Rentabilité économique	Sans unité	-
Hypothèse 4b	Levier financier	Sans unité	+
	Résultat financier	€	+
Hypothèse 4c	Capacité d'autofinancement	€	-
	Autofinancement	€	-
5. Gestion du risque d'exploitation			
Hypothèse 5a	Assurer ses récoltes	Oui/Non	+
Hypothèse 5b	Charges d'engrais et de pesticides	€ ou % du CA	-
Hypothèse 5c	Diversification des sources de revenu	Nombre	+

Table 2a. Structure des exploitations en fonction de leur mode de commercialisation

	Ensemble en 2011	Viticulture en 2011	Arboriculture en 2011
Nombre d'observations	7379	1059	334
Nombre d'observations extrapolées	306638	46335	7749
Proportion de vente au détail	17,86 %	48,23 %	30,12 %

Source : RICA 2011

Table 2b. Niveau d'activité des exploitations en fonction de leur mode de commercialisation

Vente au détail (Oui/Non)		Ensemble		Viticulture		Arboriculture	
		Moyenne	Test d'égalité de moyenne	Moyenne	Test d'égalité de moyenne	Moyenne	Test d'égalité de moyenne
Chiffre d'affaires (CA, en €)	Non	183 452,80	0,0001***	128 188,80	0,0000***	199 812,90	0,7377
	Oui	218 532,20		273 251,30		189 309,40	
Subventions d'exploitation/CA	Non	0,32	0,0000***	0,05	0,0001***	0,36	0,3324
	Oui	0,18		0,02		0,13	
Charges salariales/CA	Non	0,11	0,0000***	0,19	0,5916	0,32	0,0000***
	Oui	0,18		0,20		0,30	
Emploi (UTA/ha)	Non	0,26	0,0000***	0,67	0,0000***	0,86	0,6446
	Oui	1,00		1,26		0,92	
Poids de la main d'œuvre salariée dans la main d'œuvre totale (%)	Non	11,21	0,0000***	23,78	0,0000***	41,39	0,6407
	Oui	30,74		40,07		43,97	

Source : RICA 2011

Table 2c. Compétences des exploitants en fonction de leur mode de commercialisation

Vente au détail (Oui/Non)		Ensemble			Viticulture			Arboriculture		
		Répartition		Test de Chi2	Répartition		Test de Chi2	Répartition		Test de Chi2
		Non	Oui		Non	Oui		Non	Oui	
Age du chef d'exploitation	< 35	0,1895	0,2111	0,000***	0,1826	0,2025	0,030**	0,1881	0,0766	0,300
	35-45	0,3832	0,3554		0,2997	0,3363		0,4094	0,5420	
	45-55	0,3782	0,358		0,4064	0,3422		0,3540	0,3246	
	> 55	0,0491	0,0755		0,1112	0,1189		0,0485	0,0569	
Niveau de formation générale	Primaire	0,2178	0,1924	0,000***	0,1928	0,1500	0,014**	0,1758	0,2091	0,511
	Secondaire	0,7578	0,7552		0,7728	0,7920		0,6897	0,7683	
	Supérieure	0,0244	0,0524		0,0344	0,0580		0,1346	0,0226	
Niveau de formation agricole	Primaire	0,2311	0,2727	0,000***	0,2401	0,2809	0,001***	0,2545	0,3119	0,117
	Secondaire	0,6944	0,6144		0,7035	0,6190		0,6944	0,5490	
	Supérieure	0,0745	0,1128		0,0563	0,1001		0,0511	0,1391	

Source : RICA 2011

Table 2d. Stock des actifs des exploitations en fonction de leur mode de commercialisation

Vente au détail (Oui/Non)		Ensemble		Viticulture		Arboriculture	
		Moyenne	Test d'égalité de moyenne	Moyenne	Test d'égalité de moyenne	Moyenne	Test d'égalité de moyenne
Fonds de roulement (€)	Non	97 775,54	0,0000***	167 855,90	0,0000***	79 442,06	0,0677
	Oui	203 619,90		398 905,90		50 520,98	
Besoin en fonds de roulement (€)	Non	83 635,53	0,0000***	155 966,10	0,0000***	61 072,75	0,0728*
	Oui	191 062,50		387 890,20		36 481,89	
Besoin en fonds de roulement (en jours de CA)	Non	247,65	0,2696	454,55	0,0639*	35,49	0,6688
	Oui	297,12		514,39		68,38	
Accumulation du capital/CA	Non	-0,19	0,3677	-0,22	0,9258	-0,21	0,2218
	Oui	0,05		-0,23		-0,48	
Actifs immobilisés (€, en clôture)	Non	241 352,70	0,5521	158 283,50	0,0000***	155 293,10	0,6387
	Oui	234 913,10		283 458,90		167 036,90	
Actifs circulants (€, en clôture)	Non	141 098,90	0,0000***	210 606,10	0,0000***	134 757,60	0,1249
	Oui	273 682,70		518 573,10		103 075,10	

Source RICA 2011

Table 2e. Rentabilité et risque des exploitations en fonction de leur mode de commercialisation

Vente au détail (Oui/Non)		Ensemble		Viticulture		Arboriculture	
		Moyenne	Test égalité de moyenne	Moyenne	Test d'égalité de moyenne	Moyenne	Test d'égalité de moyenne
Rentabilité économique	Non	0,14	0,6068	0,13	0,0000***	0,17	0,1094
	Oui	0,14		0,08		0,06	
Lever financier	Non	0,70	0,8607	2,23	0,4183	-0,77	0,0984*
	Oui	0,79		0,94		1,39	
Résultat financier/CA	Non	-0,03	0,0939*	-0,02	0,9520	-0,02	0,8159
	Oui	-0,02		-0,02		-0,03	
Capacité d'autofinancement (€)	Non	78 158,67	0,7672	67 336,02	0,0000***	63 449,35	0,2598
	Oui	79 199,57		101 926,00		53 001,42	
Autofinancement (€)	Non	36 773,54	0,2445	34 009,27	0,1630	27 839,52	0,1780
	Oui	33 442,28		44 176,82		17 275,15	

Source : RICA 2011

Table 2f. Gestion du risque par les exploitations en fonction de leur mode de commercialisation

Vente au détail (Oui/Non)	Ensemble			Viticulture			Arboriculture		
	Répartition		Test de Chi2	Répartition		Test de Chi2	Répartition		Test de Chi2
	Non	Oui		Non	Oui		Non	Oui	
Etre assuré	0,5232	0,6486	0,000***	0,5515	0,6405	0,102	0,5495	0,6178	0,226
	0,4768	0,3514		0,4485	0,3595		0,4505	0,3822	

Vente au détail (Oui/Non)		Ensemble		Viticulture		Arboriculture	
		Moyenne	Test d'égalité de moyenne	Moyenne	Test d'égalité de moyenne	Moyenne	Test d'égalité de moyenne
Charges d'engrais/CA	Non	0,09	0,0000***	0,03	0,0000***	0,05	0,0000***
	Oui	0,04		0,01		0,02	
Charges de pesticides/CA	Non	0,06	0,0001***	0,08	0,0000***	0,07	0,0115***
	Oui	0,03		0,04		0,05	
Diversification des productions (nombre)	Non	2,36	0,0000***	1,58	0,0387**	2,01	0,6515
	Oui	1,97		1,45		1,95	

Source : RICA 2011

Table 3. Modèle économétrique expliquant la vente au détail

	Ensemble	Viticulture	Arboriculture
Chiffre d'affaires	-0,000	0,000**	0,000
Subventions / CA	0,024	-4,074	-2,801
Charges salariales / CA	-0,200	-2,256	1,086
Emploi / hectare	0,416***	1,128***	0,302
Poids de la main d'œuvre salariée	-0,0143***	-0,009	0,013
Age 35-45 ans	-0,115	0,139	1,032
Age 45-55 ans	-0,268	-0,276	0,503
Age > 55 ans	-0,382	-1,099*	1,180
Niveau éducation primaire général	-0,003	0,820**	0,487
Niveau éducation secondaire général	0,195	1,133	2,186*
Niveau éducation primaire agricole	-0,275	-0,802*	-0,010
Niveau éducation secondaire agricole	0,166	-0,535	0,765
Fonds de roulement	-0,070	-0,161	-1,267
Besoin en fonds de roulement	0,001	-0,000	-0,001
Accumulation du capital	0,084	0,563	-1,549*
Actifs immobilisés / CA	-0,006	-0,031	0,579*
Actifs circulants / CA	-0,043	0,495	1,05782
Rentabilité économique	0,092	-5,108***	0,423
Levier financier	-0,000	-0,002	0,030
Résultat financier	0,819	-1,088	27,222*
Capacité d'autofinancement	-0,108	-0,286	-1,902
Autofinancement	-0,056	0,522	1,133
Etre assuré	-0,368***	-0,221	0,047
Charges en engrais / CA	-0,000***	-0,001***	-0,001***
Charges en pesticides / CA	-0,000	0,000	0,000
Diversification des productions	0,103	0,124	0,435
Maraîchage et horticulture	1,874***		
Viticulture	1,948***		
Fruits et autres cultures permanentes	1,124***		
Bovins lait	-0,345		
Bovins viande	-0,013		
Bovins lait et viande	-0,030		
Ovins et caprins	1,010*		
Elevage hors sol	0,036		
Autres spécialisations	0,745***		
Constante	-0,833*	-0,188	-3,987*
Nombre d'observations	6781	970	298
Taux de concordance	83,54%	76,60%	72,48%