



ESSAI DE TYPOLOGIE D'AGRICULTEURS EN CIRCUIT COURT COLLECTIF

Melise Machado-Bouroullec¹, Maud Roucan et Karim Chaïb³

¹ Université de Toulouse, Institut National Polytechnique de Toulouse – Ecole d'Ingénieurs de Purpan, Equipe de Recherche Management de l'Entreprise et Economie des Filières; 75, voie du TOEC, BP 57611, F-31076 Toulouse Cedex 03, France, melise.bouroullec@purpan.fr

Université de Toulouse, Institut National Polytechnique de Toulouse – Ecole d'Ingénieurs de Purpan, Equipe de Recherche Management de l'Entreprise et Economie des Filières; 75, voie du TOEC, BP 57611, F-31076 Toulouse Cedex 03, France, maud.roucan@purpan.fr

³ Université de Toulouse, Institut National Polytechnique de Toulouse – Ecole d'Ingénieurs de Purpan, UMR AGIR; 75, voie du TOEC, BP 57611, F-31076 Toulouse Cedex 03, France, karim.chaib@purpan.fr



ESSAI DE TYPOLOGIE D'AGRICULTEURS EN CIRCUIT COURT COLLECTIF

Melise Machado-Bouroullec¹, Maud Roucan et Karim Chaïb³

Résumé

Cet article présente une typologie d'agriculteurs insérés dans les circuits courts collectifs de l'ex région Midi-Pyrénées. Ces circuits courts collectifs génèrent de la main d'œuvre, un revenu supérieur et peuvent donc permettre la relocalisation des filières, l'installation et la pérennité d'agriculteurs. Les exploitations présentent aussi une gamme assez faible et une installation ancienne avec des exploitants d'âge mûr. Ces exploitants sont impliqués dans les structures en circuit court collectif avec un petit nombre proactif. La typologie se fait grâce à des variables telles que le niveau d'implication, le nombre de participations dans des circuits courts collectifs, la taille de la gamme, le type de produits vendus, l'intérêt pour les circuits courts, les difficultés rencontrées et les départements de commercialisation. Les différents types présentent des caractéristiques distinctes en matière de production. Ainsi, un groupe est composé uniquement de producteurs laitiers.

Mots clés : typologie, agriculteur, circuit court collectif, Midi-Pyrénées

Codes JEL : D12, C38, R11, A13

1. Introduction

L'intégration dans les exploitations agricoles des fonctions de transformation et de commercialisation est aujourd'hui de plus en plus courante. De nombreuses initiatives sont observées en France, en Angleterre, aux États-Unis, aussi bien dans les zones rurales, qu'à proximité ou dans les villes. Portées par les consommateurs, les agriculteurs, les organismes agricoles et parfois soutenues par les politiques publiques, ces initiatives se mobilisent autour du mode de commercialisation en circuit court qui est le reflet de la reconstitution d'une proximité perdue entre producteurs et consommateurs (Traversac, 2010).

Les produits locaux avec ou sans signe officiel de qualité sont au cœur de l'offre. Traversac (2010) considère que les circuits courts, grâce à la création d'une relation de confiance, modifie le rapport du consommateur au produit et au fournisseur. Des informations telles que les propriétés des denrées alimentaires, les conditions de production, la saisonnalité de l'offre et son histoire dans le territoire sont échangées. Ce mode de relation permet que s'établisse ou se rétablisse de la confiance, un lien entre une alimentation et un territoire.

Les circuits courts recourent une grande diversité de modes d'organisation et peuvent être individuels ou collectifs. Selon le dernier recensement agricole, 21% des exploitants en France vendaient leurs produits en circuit court en 2010, soit un producteur sur cinq ou 107000 exploitations. Les producteurs de légumes et de miel font partie de ceux qui utilisent le plus ce mode de commercialisation. La vente directe à la ferme est le mode de commercialisation privilégié, suivie par le marché et les commerçants détaillants (Agreste Primeur, 2012). Les livraisons de paniers ne sont pas encore très développées. Les exploitations en circuit court sont en général plus petites mais nécessitent plus de main-d'œuvre.

L'importance des circuits courts dans la commercialisation des produits diffère selon les régions. En Corse et dans les départements d'outre-mer, ce type de commercialisation est culturellement très développé. Elle concerne deux tiers des agriculteurs. Dans l'ancienne région Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte d'Azur, une exploitation sur trois vend en circuit court. Dans l'ex-région Midi-Pyrénées, il s'agit d'une exploitation sur cinq.

Dans les régions où beaucoup d'exploitants sont présents sur un produit, les agriculteurs sont souvent regroupés dans des structures collectives, organisations de producteurs ou coopératives. Ces dernières assurent traditionnellement une commercialisation en filière longue et souvent vers d'autres régions ou d'autres pays. Ainsi, dans des régions à vocation fruitière comme Provence-Alpes-Côte d'Azur, la part des exploitants vendant des fruits en circuit court est plus faible que dans des régions moins productrices comme l'Île-de-France (Agreste Primeur, 2012).

Dans l'ancienne région Midi-Pyrénées, l'activité de transformation, qui concerne 6% des exploitations, se conclut par la commercialisation via un circuit court pour 2500 exploitations, soit 83%. La quasi-totalité (94%) des exploitations transformant à la ferme d'autres produits que le vin a recours à ces circuits (Agreste Midi-Pyrénées Données, 2011).

Dans ce contexte, cet article s'intéresse aux circuits courts collectifs, aussi appelés circuits courts de « deuxième génération » dans l'ancienne région Midi-Pyrénées. Ils trouvent leur origine dans un système de distribution plus ancien avec néanmoins des innovations fortes liées au progrès technologique et à de nouvelles formes de gouvernance (Maye, 2013). Les drives fermiers, les plateformes destinées au marché des professionnels sont des exemples. Ces circuits courts collectifs peuvent permettre la relocalisation des filières, l'installation et la pérennité d'agriculteurs et donc la dynamisation d'un territoire.

Les drives fermiers sont des systèmes de vente en ligne proposant aux consommateurs finaux la possibilité de commander et payer sur internet les produits locaux issus des agriculteurs membres. Il s'agit bien d'une modalité de vente directe car chaque producteur est propriétaire de son produit jusqu'à la remise aux consommateurs finaux dans des points de retrait organisés comme des points de vente collectifs (Bouroullec et al., 2016). La présence des producteurs est ainsi obligatoire et assurée par des permanences. Chaque producteur décide et est responsable de son stock et des produits mis en vente chaque semaine.

Les plateformes ont pour objectif de promouvoir les productions agricoles issues de leurs départements ou régions. Le but est de proposer une large gamme de produits locaux par le regroupement d'offre des fournisseurs (agriculteurs mais dans certains cas aussi artisans) et de la demande, via des clients professionnels : les cantines, les magasins spécialisés et les hyper/supermarchés.

Même si la distinction entre circuits courts individuels et collectifs est plutôt claire, il est encore difficile de caractériser les agriculteurs qui participent au développement de ces circuits et d'identifier les motivations et les perceptions qui guident leurs choix. L'organisation collective qui apparaît comme un moyen de surmonter les difficultés techniques, administratives et financières, exige un engagement collectif plus important de la part des agriculteurs. Des limites en termes d'organisation et de fonctionnement existent car l'équilibre entre stratégie individuelle et collective est difficile à maintenir sur le long terme (Poisson et al., 2010).

De ce fait, l'identification de groupes d'individus avec des caractéristiques semblables est importante. Des travaux antérieurs montrent que le relationnel entre les acteurs, leur implication et motivation(s) sont les piliers de la réussite des initiatives collectives d'agriculteurs (CRA Franche-Comté, 2014).

Afin de répondre à cette question, dans cet article, nous développons un essai de typologie d'agriculteurs inscrits dans des circuits courts collectifs grâce à l'analyse de leurs comportements à l'égard de ce mode de commercialisation et d'autres variables technico-économiques.

Dans une première partie, nous abordons les études portant sur la mise en place des typologies en agriculture. Ensuite, la méthodologie est explicitée et les résultats d'une enquête réalisée auprès de 100 agriculteurs dans l'ancienne région Midi-Pyrénées sont présentés. Nous concluons par une analyse et discussion sur l'apport des typologies dans la construction de

politiques et programmes pour développer et conserver les circuits courts collectifs dans les territoires.

2. Les typologies en agriculture

Un type est un modèle générique abstrait qui définit les caractéristiques d'une série d'objets (Landais, 1998). Le terme typologie désigne à la fois (1) la science de l'élaboration de type, conçu pour aider à analyser une réalité et l'ordre complexe des objets qui, bien que différents, sont du même genre (les exploitants, par exemple) et (2) l'ensemble des types résultant de cette procédure (la typologie des exploitations agricoles d'une région donnée).

La typologie des agriculteurs vise généralement à déterminer les facteurs qui influent sur le comportement des agriculteurs et les raisons qui expliquent le comportement (Emtage et al., 2007). Les typologies peuvent aider à concevoir une gamme de solutions pertinente et ajustée aux besoins et moyens de différents types d'exploitations (Landais, 1998). De ce fait, la compréhension de la diversité agricole, dans ses multiples dimensions, permet la conception de politiques agricoles et de recommandations pour l'introduction des nouvelles technologies (Pacini et al., 2014 et Andersen et al., 2007).

Plusieurs travaux de typologie portent sur les systèmes d'élevage. Les méthodes statistiques multivariées sont fréquemment utilisées pour caractériser et classer les fermes (Toro-Mujica et al., 2012). Elles se basent, généralement, sur des caractéristiques structurelles, de production ou des variables technico-économiques. Gaspar et al. (2008) adoptent ces variables pour construire une typologie des exploitations ovines. Elle est destinée aux décideurs et exploitants agricoles cherchant à améliorer la gestion des systèmes écologiquement sensibles.

Certains travaux portent sur des typologies socio-économiques. Ils cherchent, par exemple, à analyser la dynamique des troupeaux et la prise de décision des agriculteurs. Martin-Collado et al. (2014) s'intéressent aux choix stratégiques des agriculteurs pour développer des races animales locales (le bœuf Avelanã-Negra Ibérique). Pour ce faire, les ressources biophysiques, les caractéristiques structurelles, les ressources socio-économiques et le système de management sont considérés.

La segmentation de marché est aussi devenue une méthode courante pour la conception des programmes de vulgarisation et de formulation de messages clés, en particulier en ce qui concerne l'adoption de l'innovation. Schwarz et al., (2009) considèrent la recherche sur les typologies des agriculteurs comme une forme de segmentation de marché. Ils prennent en compte les valeurs des exploitants et leurs approches de l'agriculture, sans pour autant omettre les variables plus traditionnelles portant sur la structure et les éléments démographiques.

Dans cette approche via la segmentation de marché, la théorie sur le « style agricole », développée par van der Ploeg, est souvent adoptée. Le style agricole rassemble des aspects culturels, normatifs et stratégiques qui définissent la façon dont l'agriculture est faite. Les techniques agricoles employées et leurs développements sont façonnés par des aspects culturels, qui sont testés, affirmés et si nécessaire ajustés par la pratique. Un style agricole est

défini par un ensemble de notions stratégiques, valeurs et idées partagées par un groupe particulier d'agriculteurs (van der Ploeg, 1993).

Dans cette ligne de pensée, Vanclay (1998) vise à identifier les groupes d'agriculteurs en fonction de leurs visions communes et/ou pratiques de gestion. Il est important de noter qu'une des difficultés méthodologiques majeures est la quantification des différences d'attitude et de comportement entre les styles d'agriculteurs (Schwarz et al., 2009).

Thomson (2002) a mis au point une méthodologie quantitative de regroupement des agriculteurs sur la base de leurs modèles de croyances et d'attitudes au sujet de l'agriculture. Les données sont collectées auprès des agriculteurs et regroupés statistiquement. Les différences de comportement entre les groupes sont mesurées par l'analyse de cluster K-means. Plusieurs aspects peuvent intégrer ce type d'approche : les attitudes, les connaissances et inquiétudes des agriculteurs sur un changement (par exemple, une nouvelle réforme de l'infrastructure de l'eau), leur niveau d'intérêt pour l'adoption de nouvelles opportunités et des variables plus générales telles que le risque, les pratiques agricoles, les questions liées au travail, les finances, la technologie et l'innovation.

Concernant les circuits courts, les initiatives de valorisation recouvrent des situations très variées. Ces différences sont dû à la nature de la coopération (formelle ou informelle), le type de produit concerné (par exemple le lait, viande, légumes ou des multiproduits) et l'activité prise en charge par le collectif (abattage, découpe-transformation, logistique, commercialisation etc.). Toute combinaison est envisageable mais les collectifs de commercialisation sont les plus nombreux (Poisson et al., 2010).

Poisson et al. (2010) signale que l'objectif des circuits courts collectifs consiste à faciliter l'accès des agriculteurs à des opportunités supplémentaires aux démarches individuelles : élargir la gamme, mutualiser les outils, diminuer la charge de travail, élargir les partenariats et partager les ressources. Les réalités sont complexes au vu de leurs structuration, de leurs objectifs ou encore des spécificités et contrainte de leurs environnements.

Le nombre des travaux portant sur les typologies d'agriculteurs est réduit. Le projet CROC-Equal (2005-2008) a réalisé et/ou encadré plusieurs études abordant les circuits courts de commercialisation sous l'angle des producteurs et des exploitations. Des typologies de producteurs maraîchers intégrés dans ces circuits de commercialisation ont été proposées. Elles se sont basées sur la consultation d'experts et sur une soixantaine d'entretiens avec les producteurs de deux départements.

La typologie est construite d'après une conjonction de critères déterminés par une série d'indicateurs aussi bien quantitatifs que qualitatifs. Le type et le fonctionnement de l'exploitation est considéré, ainsi que la place des circuits courts dans la trajectoire personnelle et professionnelle des agriculteurs. Les pratiques commerciales sont observées, de la même manière que les pratiques sociales et l'inscription des agriculteurs dans le territoire (Les cahiers de l'observatoire CROC/COXINEL, 2008).

Cinq trajectoires de producteurs en circuit court sont obtenues : (1) les pragmatiques, qui combinent circuits courts et longs dans une optique de rentabilité ; (2) les innovateurs, qui s'engagent financièrement et en temps, et multiplient leurs activités à un rythme soutenu pour s'inscrire dans les circuits courts ; (3) les hédonistes efficaces, qui visent rentabilité et qualité de vie ; (4) les spécialistes engagés, qui envisagent la vente en circuit court comme une activité propice à la défense du métier de producteur et/ou au débat citoyen ; et (5) les idéalistes, qui s'inscrivent dans un « retour à la terre », misent sur une production de qualité, et se définissent comme producteurs et non commerçants (Les cahiers de l'observatoire CROC/COXINEL, 2008).

Le projet REALISAB, qui porte sur l'approvisionnement local de la restauration collective, a identifié des systèmes adaptés aux besoins des agriculteurs impliqués dans des circuits courts de proximité. Ce projet a réalisé en 2013 des enquêtes auprès de 236 acteurs dans et autour de l'ancienne région Franche-Comté : des agriculteurs, des opérateurs intermédiaires et des restaurants collectifs. Des résultats technico-économiques de 85 agriculteurs enquêtés ont été exploités (Pernet et Bunod, 2014). Cinq thèmes majeurs ont été étudiés : la commercialisation, la logistique/gestion/organisation, les aspects économiques, les productions/produits/filières et un focus sur quatre produits phares (pomme, pomme de terre, viande bovine et yaourt). Cinq types d'agriculteurs ont été identifiés selon leur implication :

- Méfiant détaché : les opportunités locales sont anecdotiques
- Méfiant impliqué : ce débouché est important pour l'exploitation
- Confiant détaché : ce débouché n'est pas nécessaire pour le bon fonctionnement de l'exploitation
- Confiant impliqué : ce débouché représente un poids non négligeable pour le bon fonctionnement économique de l'exploitation

3. Méthodologie

3.1 Zone d'étude et échantillonnage

L'étude a été réalisée dans l'ancienne région Midi-Pyrénées. En 2009, la Chambre régionale d'agriculture de Midi-Pyrénées a mené une enquête auprès de 87 agriculteurs pratiquant l'agritourisme ou la vente en circuit court. Les informations recueillies ont permis de dresser un profil des exploitations et d'estimer le poids socio-économique des activités de diversification au sein du territoire (Chambres d'agriculture, 2010).

Dans plus de 3 cas sur 4, l'agriculteur enquêté considère la vente en circuit court essentielle pour le maintien de son exploitation. La valorisation des produits est la première motivation citée. Les circuits courts permettent d'accroître leur marge et de tisser un lien avec le client. En revanche, ils engendrent une charge de travail supplémentaire et demandent une disponibilité plus importante de l'exploitant. Le chiffre d'affaires et les emplois des circuits courts ont été estimés par post-pondération sur les résultats de l'enquête. La production, la transformation et la commercialisation de produits en circuit court représentent 14% du

chiffre d'affaires de l'agriculture régionale et 20% des emplois (Chambres d'agriculture, 2010).

D'après une étude réalisée en 2009 par une dizaine d'enseignants chercheurs de l'Unité Mixte de Recherche Dynamiques Rurales, il a été constaté que les AMAP et les points de vente collectifs sont présents dans tous les départements de la région Midi-Pyrénées, que ce soit en zone urbaine ou rurale : 123 et 26 respectivement. La plupart se trouvent à proximité des villes, avec les trois quarts des AMAP dans l'agglomération toulousaine. Les producteurs quant à eux se trouvent plutôt en dehors des zones urbaines ou périurbaines (Olivier-Salvagnac et al., 2010).

Pour cet article, en l'absence d'une base de données préexistante, une a été construite grâce aux données visibles et accessibles sur internet et la presse en général. Les huit départements de l'ancienne région Midi-Pyrénées ont été considérés : Haute-Garonne, Ariège, Tarn, Aveyron, Lot, Tarn-et-Garonne, Gers et Hautes-Pyrénées. Un total de 263 exploitations commercialisant par le biais des circuits courts collectifs a été identifié. A partir de cette base, un échantillon aléatoire de 100 individus a été retenu pour réaliser notre enquête.

3.2 Collecte des données et questionnaire

La collecte des données a été faite avec 100 agriculteurs commercialisant au moins une partie de leur production en circuit court collectif. Les thèmes abordés dans le questionnaire sont proches de ceux traités dans les projets CROC-Equal, REALISAB et certains du projet Référentiel Circuit Court-RCC (Gauche et al., 2011). Comme présenté dans le Tableau 1, le questionnaire a été organisé en trois sections. Les enquêtes téléphoniques ont été réalisées en 2015 durant la deuxième semaine du mois d'avril.

Tableau 1 : Structure du questionnaire

Section	Thèmes	Variables
Partie 1	Caractéristiques de l'exploitation	SAU, productions, pratiques agricoles, UTH, main d'œuvre extérieure et familiale, année d'installation, forme juridique, âge producteur, régime matrimonial et prélèvement mensuel
Partie 2	Stratégie de vente	En général : Nombre de circuits courts (CC) collectifs, part des CC dans le chiffre d'affaires, type de produits vendus en CC individuel et CC collectif Uniquement pour les circuits courts collectifs : Taille de la gamme, signes officiels de qualité, départements de commercialisation, poids des ventes, score d'implication ¹ , niveau de prix ² , fixation des prix, investissements réalisés, collaborations ultérieures
Partie 3	Motivations	Raison d'engagement, intérêts à continuer, difficultés rencontrées, engagement dans d'autres structures collectives

La méthodologie en trois étapes utilisées dans cet article est explicitée dans la partie suivante. Les limites de cette méthodologie sont présentées dans la partie 5.

¹ Un score d'implication est choisi par le chercheur suivant l'implication de l'individu dans chaque circuit court selon qu'il soit simple membre (1 point), membre impliqué (5 points) ou membre proactif (10 points).

² Le niveau de prix offert par la vente en circuit court est comparé à celui pratiqué en circuit conventionnel (0 quand il est plus bas qu'en circuit long, 1 quand il est identique et 2 quand il est supérieur).

Résultats et discussion

Dans la présentation des résultats qui suit, trois niveaux d'analyse ont été choisis. En premier lieu, une description de l'échantillon via des statistiques descriptives est présentée permettant un aperçu des caractéristiques des agriculteurs enquêtés et de leur système de production. Cette description permet également d'identifier les différents comportements de ces producteurs au sein des circuits courts de commercialisation. Dans un second temps, une analyse factorielle a permis de percevoir quelles étaient les caractéristiques qui pouvaient expliquer la diversité de ces comportements. Enfin, une typologie a été élaborée à la suite de ces deux étapes pour établir des groupes d'individus distincts.

Description de l'échantillon

La description de l'échantillon est faite sur l'intégralité des 100 agriculteurs interrogés commercialisant tout ou partie de leur production via les circuits courts. L'essentiel des productions concernait les viandes, les fruits et légumes, les boissons et les produits laitiers sans qu'il n'y ait de différences significatives entre ceux qui sont vendus via les circuits courts collectifs ou individuels. Ces types de produits ainsi que ces modes de productions expliquent la nécessité d'une main d'œuvre extérieure et/ou familiale importante. Selon Bertin et al (2016), les exploitations agricoles qui pratiquent la vente en circuit court mobilisent en moyenne 2,3 UTH, contre 1,5 pour l'ensemble des exploitations. La moyenne est supérieure pour les circuits courts collectifs. L'échantillon enquêté présente une UTH moyenne de 2,7 (cf. Tableau 2). La gestion de la main d'œuvre est d'ailleurs la principale difficulté citée par les enquêtés.

Tableau 2 : Statistiques descriptives de l'échantillon complet

Variabiles	N	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
Nbre CC collectifs	100	1,5	0,7	1	4
Nbre CC individuels	100	1,6	0,8	0	4
Années d'installation	100	19,0	10,9	1	42
UTH	98	2,7	2,2	0,2	12,0
Taille de la gamme	88	1,8	0,8	1	3
Score d'implication	100	6,3	7,3	0	35
Niveaux de prix	97	1,4	0,7	0	2
Salaire moyen	96	1,5	0,6	1	4

La présence de signes de qualité est importante puisque 36% des productions sont soit en agriculture biologique, soit dans d'autres certifications comme les AOP/AOC, IGP ou le Label Rouge. Ceci est en cohérence avec une stratégie de valorisation tant au niveau de la production qu'au niveau de la commercialisation.

De façon générale, l'ancienneté d'installation ainsi que l'âge moyen de ces producteurs dénotent d'une certaine maturité avant d'accéder aux circuits courts ou bien d'une bonne durabilité de ces systèmes (l'un ou l'autre puisque la date d'entrée dans les circuits courts n'est pas renseignée). Comme ce mode de commercialisation leur demande une certaine disponibilité (permanences, livraisons, etc.), la majorité des agriculteurs est impliquée dans le quotidien des circuits courts collectifs. Néanmoins, l'implication au sein des organismes

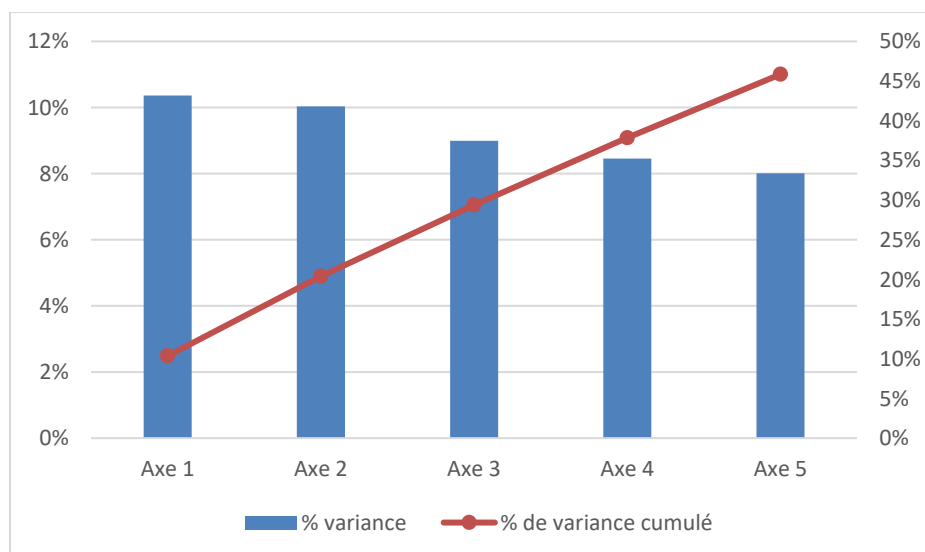
décisionnels (conseil d'administration, gérance, bureau, comités etc) est assez faible. De plus, la raison principale pour laquelle ils ont choisi ce mode de commercialisation est économique (meilleure valorisation de la production, diversification des débouchés, développement de la clientèle), pour plus de 60% d'entre eux. De ce fait, les aspects économiques, de répartition du travail, et de recherche de notoriété sont les mobiles majeurs de l'insertion en circuit court.

En effet, ce mode de commercialisation leur permet de mieux valoriser leur production puisqu'ils déclarent avoir accès à un niveau de prix plus important que celui des circuits traditionnels répondant à une demande spécifique. D'ailleurs, le revenu moyen retiré par l'exploitant interviewé est supérieur à 1,5 SMIC. Il leur permet aussi de faire face à certaines difficultés logistiques ou financières qui restent source d'inquiétudes pour ces producteurs.

Analyse factorielle

La base de données initiale est composée de 100 individus et comporte à la fois des variables quantitatives et des variables qualitatives. Ces variables peuvent être regroupées en deux types (1) celles qui caractérisent le système de production (SAU, UTH, présence de main d'œuvre extérieure, forme juridique, etc.) et (2) celles qui décrivent la manière dont les producteurs utilisent les circuits courts (type de produits, taille de la gamme, implication, niveau de prix, etc.). Ainsi, pour décrire de façon globale l'échantillon, une analyse factorielle de données mixtes (AFDM) a été effectuée, combinant à la fois une analyse en composantes principales (ACP) sur les variables quantitatives et une analyse des correspondances multiples (ACM) sur les variables qualitatives.

Plus précisément, l'AFDM a été effectuée sur les variables décrivant le comportement de commercialisation des individus et leurs motivations tandis que les autres variables étaient illustratives. Même si bon nombre des variables ont été complètement renseignées, ils subsistent des valeurs manquantes. Un échantillon, sans valeur manquante, plus restreint de 74 individus a donc été extrait permettant d'effectuer une AFDM dans des conditions acceptables.



Graphique 1 : Variances et variances cumulées des axes

Comme indiqué sur le Graphique 1, le pourcentage de variance expliqué par les cinq premiers axes est d'environ 45% avec une croissance de la variance cumulée monotone. Cela signifie que les variables choisies pour décrire la diversité des comportements de commercialisation et les motivations des agriculteurs engagés en circuit court ont un rôle significatif sans pour autant être les seules à rentrer en jeu.

Tableau 3 : Contributions des variables aux cinq premiers axes de l'AFDM

	Axe 1	Axe 2	Axe 3	Axe 4	Axe 5
<u>Variables quantitatives</u>					
	corrélation	corrélation	corrélation	corrélation	corrélation
Score d'implication	0,394***	0,4762***	-0,2483	0,307*	
Nbre CC collectifs	0,3715**	0,3632**		-0,336**	
Taille de la gamme	0,3149*				
<u>Variables qualitatives</u>					
	R2	R2	R2	R2	R2
Type produits en CC collectif	0,7537**	0,7648***	0,8832***	0,846***	0,9337***
Type produits en CC individuel	0,7429**	0,7577***	0,871***	0,8455***	0,9167***
Intérêt à continuer	0,2886**	0,0848			
Difficultés rencontrées	0,2697**	0,3635***	0,2642**	0,08	
Dpt de commercialisation	0,1001*		0,1465***		
Raison d'engagement	0,0867	0,149***			
MO extérieure	0,0538				
Signe officiel de qualité		0,1558**			
Forme juridique			0,1462***		0,1415**
Régime matrimonial				0,1062**	

*** p -value<0,1% ; ** p -value<0,5% ; * p -value<1%

Les cinq premiers axes permettent d'expliquer une partie de la variance de l'échantillon et les principales variables contribuant à ces composantes sont le niveau d'implication, le nombre de participations à des circuits collectifs, la taille de la gamme, le type de produits vendus, l'intérêt pour les circuits courts, les difficultés rencontrées et les départements de commercialisation. Dans la plupart des cas, ce sont les mêmes productions qui sont commercialisées dans les circuits courts collectifs et individuels, ces variables conditionnant naturellement beaucoup le comportement de commercialisation.

Typologie des choix de commercialisation

Afin de réaliser la typologie des choix de commercialisation des individus en circuit court, une classification hiérarchique sur les composantes principales a été réalisée. Il en ressort quatre types de comportement dont deux sont très présents dans l'échantillon puisqu'ils cumulent à eux deux 66 agriculteurs sur les 74 retenus pour l'analyse.

Comme indiqué sur le Tableau 4, le premier type identifié représente cinq individus. Il concerne les agriculteurs qui ne sont pas impliqués dans un grand nombre de circuits courts

collectifs et ne joue pas un rôle important dans ceux dans lesquels ils sont. Il rassemble exclusivement des agriculteurs vendant des produits d'épicerie dans des circuits courts locaux sans forcément de signe de qualité et plus souvent dans des circuits courts individuels que collectifs. Les structures agricoles composant le groupe sont le plus souvent familiales ayant un revenu légèrement supérieur au SMIC et embauchant peu de main d'œuvre extérieure.

Tableau 4 : Statistiques descriptives de la typologie

	Total		Groupe 1		Groupe 2		Groupe 3		Groupe 4	
	N	Moy.	N	Moy.	N	Moy.	N	Moy.	N	Moy.
Nbre CC collectifs	74	1,4	5	1,0	3	1,3	50	1,4	16	1,8
Nbre CC individuels	74	1,6	5	1,6	3	1,7	50	1,6	16	1,6
Années d'installation	74	18,7	5	17,6	3	12,7	50	18,1	16	22,4
UTH	74	2,8	5	1,5	3	2,5	50	2,8	16	3,2
Taille de la gamme	74	1,8	5	1,8	3	1,7	50	1,9	16	1,6
Score d'implication	74	6,9	5	2,8	3	4,3	50	7,4	16	7,2
Niveaux de prix	74	1,4	5	1,2	3	1,0	50	1,4	16	1,6
Salaire moyen	74	1,6	5	1,2	3	1,0	50	1,6	16	1,7

Le deuxième type est le moins nombreux de tous puisqu'il ne contient que trois individus qui ont des profils assez atypiques puisqu'ils sont peu impliqués dans les structures organisées en circuit court collectif et surtout ont des productions originales (escargots par exemple). Ils déclarent tout de même dégager, de leur activité agricole, un revenu équivalent au SMIC.

Le troisième type, composé du plus grand nombre d'individus (50), regroupe les producteurs de fruits et légumes, de viandes et les viticulteurs. Leur implication dans les circuits courts collectifs est importante ce qui explique qu'on les retrouve en nombre dans l'échantillon enquêté. La gamme de produits proposée n'est pas étendue ce qui correspond aux caractéristiques de ces productions. Le niveau de prix qu'ils arrivent à obtenir grâce aux circuits courts est plutôt favorable ce qui leur permet de dégager un revenu supérieur à 1,6 SMIC. Cette meilleure rentabilité est une des raisons principales d'appartenance et de maintien dans ce réseau. Ils écoulent leur production le plus souvent dans leur département ou les départements limitrophes et ont des structures familiales nécessitant tout de même de la main d'œuvre extérieure ce qui pour eux représente une certaine difficulté.

Le dernier groupe concerne uniquement les producteurs laitiers qui sont au nombre de seize dans l'échantillon. Leur implication dans les circuits courts est importante et les raisons d'appartenance sont partagées entre affectives et économiques. Leurs structures sont pour l'essentiel des structures familiales nécessitant une main d'œuvre importante ce qui fait partie d'une de leurs difficultés principales. Bien que les signes officiels de qualité soient peu présents dans cette population, ils arrivent à valoriser leur production convenablement puisque ce sont eux qui dégagent le revenu le plus important. Leur nombre d'années d'existence est important ce qui montre une certaine durabilité économique de ces systèmes.

4. Limites et Discussion

Comme toute étude, celle-ci présente des limites. D'abord la volonté de travailler à l'échelle de plusieurs productions pour avoir une image réelle des circuits courts collectifs multiproduits, complique la typologie. En effet, le type de production est une variable très discriminante pour la typologie. Les études futures considérant plusieurs productions nécessiteront un échantillonnage plus fin afin d'avoir un nombre d'individus plus significatif dans chaque type.

Malgré ces limites, des conclusions intéressantes peuvent être faites sur les circuits courts collectifs. Les résultats de cette recherche sur 100 agriculteurs commercialisant en circuit court collectif montrent qu'il n'y a pas de différences significatives entre les produits vendus en circuit court collectif et individuel. Le volume vendu étant peut-être assez faible et la main d'œuvre déjà conséquente, les exploitations ne peuvent se permettre de se limiter seulement aux circuits collectifs.

Les exploitations interrogées présentent aussi une taille de gamme assez faible, aux alentours de cinq produits. Ceci peut potentiellement expliquer partiellement leur appartenance à un circuit court collectif : à elles seules, elles ne peuvent potentiellement pas satisfaire les besoins variés et demandés par certains consommateurs mais peuvent à plusieurs y parvenir.

Le besoin en main d'œuvre important semble être un facteur positif pour le développement territorial et l'emploi local. C'est là que les politiques publiques et privées peuvent jouer un rôle important. En effet, il est ressorti de cette étude que la gestion de cette main d'œuvre génère de grandes difficultés et grosses inquiétudes. Les structures de circuits courts collectifs ou les structures d'accompagnement aux agriculteurs (telles que la chambre d'agriculture) peuvent mettre en place des formations et/ou leur proposer du conseil pour les soutenir dans cette transition.

Les exploitations interrogées et participant aux circuits courts collectifs sont des exploitations installées depuis un nombre d'années significatif (19 ans en moyenne) avec des exploitants d'un âge mûr. Ces exploitants sont en général impliqués dans les structures en circuit court collectif, mais l'échantillon présente peu d'agriculteurs inscrits dans les organes décisionnels. D'un point de vue économique, les agriculteurs indiquent un revenu intéressant dégagé par les circuits courts collectifs montrant ainsi l'intérêt de ces structures et le besoin de les développer. Au vu du contexte actuel de crise agricole, toute structure pouvant aider les agriculteurs à dégager un revenu suffisant, se doit d'être stimulée par les politiques agricoles.

Les résultats montrent également que la distinction entre les agriculteurs au travers d'une typologie peut se faire principalement par les types de produits vendus, le niveau d'implication dans les circuits courts collectifs et les difficultés rencontrées. La typologie dégage un premier groupe commercialisant des produits transformés de longue conservation (produits d'épicerie) qui sont principalement vendus dans des circuits courts individuels. Le groupe est formé par des agriculteurs peu impliqués dans le quotidien ou les organes décisionnels des démarches collectives.

Le deuxième groupe est composé par les exploitations les plus récentes qui proposent des produits atypiques (par exemple le safran). Ils sont plutôt impliqués et mobilisent des circuits courts individuels et collectifs. Des convictions personnelles et/ou la recherche de lien social sont les principales raisons d'engagement.

Le troisième groupe est composé par des agriculteurs impliqués et proposant des produits transformés frais (viandes, fruits et légumes), ainsi que des vins. Les labels officiels de qualité et d'origine sont davantage représentés. La logistique est la principale difficulté confrontée malgré une main-d'œuvre déjà importante.

La typologie identifie un dernier type composé de producteurs laitiers performants économiquement. Il s'agit des exploitations les plus anciennes, avec une main d'œuvre importante. Les signes de qualité et d'origine ne sont pas très répandus ; nous supposons qu'à la place l'allégation « produit fermier » est utilisée. Au vu du contexte laitier actuel avec la fin des quotas, une future analyse sur la filière lait en circuit court collectif pourrait peut-être identifier une réelle solution ou du moins niche pour des producteurs laitiers souhaitant continuer à vivre de cette filière à travers les circuits courts collectifs avec une structure de petite ou moyenne taille.

De manière générale, ces résultats suggèrent l'intérêt potentiel d'une analyse par produit et notamment sur des productions très répandues en circuit court telle que fruits et légumes, viande, viticulture et produits laitiers.

Remerciements

Nous remercions le Conseil Régional de la région Occitanie qui à travers son soutien à la recherche en Sciences Humaines et Sociales, nous a permis de mettre en œuvre ce projet.

Références bibliographiques

Agreste Midi-Pyrénées Données, 2011. Premières Tendances : recensement agricole 2010. n.57.

Agreste Primeur, 2012. Commercialisation des Produits Agricoles : recensement agricole 2010. n. 276.

Andersen, E. et al., 2007. Farm Management Indicators and Farm Typologies as a Basis for Assessments in a Changing Policy Environment. *Journal of Environment Management*. v. 82, p. 353-362.

Bouroullec, M. D. M. et al., 2016. Les Arrangements Institutionnels des Initiatives Collectives de Mise en Marché des Produits Locaux : une analyse empirique des drives fermiers et des plateformes territorialisées. Journées Rurales 2016 - « La renaissance rurale d'un siècle à l'autre ? », UMR LISST-Dynamiques Rurales, Université Toulouse Jean Jaurès.

Chambres d'agriculture, 2010. Circuits courts : une relation de proximité. Chambres d'agriculture, n. 991, mars 2010.

Christy G., Scandella D., 2011. L'approvisionnement des Magasins en Circuit Court. Paris : Ctifl, 62p.

Cortez-Arriola, J. et al., 2015. Leverages for on-Farm Innovation from Farm Typologies? An illustration for family-based dairy farms in north-west Michoacán, Mexico. *Agricultural Systems*. n. 135, p. 66-76.

Emtage, N. et al., 2007. Landholder Profiling and Typologies for Natural-Management Policy and Program Support: potential and constraints. *Environment Management*, v. 40, p. 481-492.

Gaspar, P. et al., 2008. Sheep Farms in the Spanish Rangelands (dehesas): typologies according to livestock management and economic indicators. *Small Ruminant Research*. n. 74, p. 52-63.

Gauche, A., et al., 2011. Elaboration d'un référentiel technico-économique dans le domaine des circuits courts de commercialisation. Partie 3 : Exploitations maraîchères en circuits courts : diversité des modèles et approche des performances. Disponible : <http://prodinra.inra.fr/record/183282>

Landais, E., 1998. Modelling Farm Diversity. *New Approaches to Typology Building in France. Agricultural Systems*, v. 58, n. 4, p. 505-527.

Les Cahiers de l'Observatoire CROC/COXINEL, 2008. Diversité des Producteurs en Circuits Courts : typologie des maraîchers de l'Hérault et des Pyrénées-Orientales. n. 8.

Martin-Collado et al., 2014. Defining Farmer Typology to Analyze the Current State and Development Prospects of Livestock Breeds: The Avileña-Negra Ibérica beef cattle breed as a case study. *Livestock Science*. N. 168, p. 137-145.

Maye D., 2013. Moving Alternative Food Networks beyond the Niche. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, n. 20(3), p. 383-389.

Pacini, G. C. et al., 2014. Combining Multi-Dimensional Scaling and Cluster Analysis to Describe the Diversity of Rural Households. *Experimental Agriculture*, v. 50, n. 3, p. 376-397.

Pernet, S. ; Bunod, A-H. 2014. Les résultats technico-économiques des enquêtes agriculteurs : de l'agriculteur à la restauration collective : enseignements des enquêtes terrain. Disponible en : http://www.franche-comte.chambagri.fr/fileadmin/images_docs/images_docs_contenu/espacepro/Filières_diversification/Circuits_courts/3.%20Enseignement%20des%20enquetes%20terrain/3.1_Fiche_TK_ECO_enquetes_AGRI.pdf.

Poisson, M. et al. 2010. Initiatives collectives de producteurs : entre projet collectif et trajectoires individuelles. Les Carnets Pro de Liproco – Lien Producteurs-Consommateurs. Disponible : <http://www.psdr.fr/archives/INS44PDFN7.pdf>.

Salvagnac-Olivier, V. et al., 2010. AMAP et points de vente collectifs de producteurs : question sur leur essor en Midi-Pyrénées. In : Traversac, J-B., Circuits Courts : contribution au développement régional. Educagri édition.

Schwarz, I. et al., 2009. Identifying and utilizing a farmer typology for targeted practice change programs: a case study of changing water supply in the Wimmera Malle. *Extension Farming Systems Journal*, v. 5, n. 1, p. 33-42.

Van der Ploeg, 1993. Rural sociology and the new agrarian question: a perspective from The Netherlands. *Sociologia Ruralis*. n. 33, v. 2, p. 240-260?

Thomson, D., 2002. Understanding diversity in farming behavior using farming styles. *Wool Technology and Sheep Breeding*, v. 50, p. 280-286.

Toro-Mujica et al., 2012. Organic Dairy Sheep Farms in South-central Spain: typologies according to livestock management and economic variables. *Small Ruminant Research*, n. 104, p. 28-36.

Traversac, J-B. 2010. Circuits Courts : contribution au développement régional. Educagri éditions

Vanclay F. 1998. Styles of Farming and Farming Subcultures: appropriate concepts for Australian rural sociology? *Rural Society*. v. 8, n. 2, p. 85-107.