

Etude sur les déterminants sociaux et économiques des choix de commercialisation des agriculteurs bio en Bretagne

Stage à la

Fédération Régionale des Agrobiologistes de Bretagne

Master 2 Politiques Environnementales et Pratiques sociales

REMERCIEMENTS

Je tiens premièrement à remercier mon maître de stage, Michaël Despeguel, Chargé d'Etudes à la Fédération Régionale des Agrobiologistes de Bretagne (FRAB), pour son accompagnement et ses conseils tout au long de mon stage. Je tiens également à remercier Elodie Le Gal, Chargée de mission circuits courts et restauration collective (FRAB), pour ses éclairages sur des points importants de l'étude.

Je tiens aussi à remercier mon encadrant universitaire, Didier Busca, Maître de Conférences en Sociologie à l'Université de Toulouse II, pour ses conseils méthodologiques.

Mes remerciements vont à toutes les personnes du comité de pilotage de l'étude pour la richesse de leurs réflexions. Je remercie aussi toute l'équipe du réseau GAB-FRAB Bretagne pour son accueil et son expertise.

Je remercie également Catherine Darrot, enseignant-chercheur à Agrocampus Ouest, pour ses conseils méthodologiques.

Je remercie enfin tous les agriculteurs qui ont donné de leur temps pour que cette étude puisse être réalisée. Je remercie plus particulièrement les agriculteurs qui m'ont ouvert leur porte et qui ont bien voulu se prêter au jeu de l'entretien.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	5
Présentation du stage	5
L’agriculture bio et les circuits de commercialisation : quelques éléments de définition	6
Problématique et hypothèses de recherches	7
Présentation enquête quantitative	8
Présentation enquête qualitative.....	11
CHAPITRE 1 : ASPECTS STRUCTURELS DES CHOIX DE COMMERCIALISATION	14
I. Etat des lieux des circuits de commercialisation des fermes bio en Bretagne..	14
Chiffres clés	14
Caractéristiques des pratiques de vente en circuits courts et circuits longs	16
Dimension subie et choisie des choix de commercialisation	19
II. Caractéristiques structurelles des exploitations et adoption des différents circuits de commercialisation	20
A) Taille de la ferme et circuit de commercialisation	23
B) Organisation du travail et orientation commerciale	28
Conclusion	37
CHAPITRE 2 : LES RESSORTS INDIVIDUELS DES CHOIX DE COMMERCIALISATION	39
I. Les motivations aux choix de commercialisation	39
II. Les moteurs centraux au cœur des dynamiques de commercialisation	43
Le sens du collectif	46
Filiation paysanne et orientation vers l’activité de production.....	48
Rentabilité économique et financière	50
Convictions personnelles	51
Ajustement au contexte économique	54
Entrepreneuriat socialement et écologiquement responsable	55

Conclusion	57
CONCLUSION GENERALE	58
BIBLIOGRAPHIE	60
ANNEXES	63

INTRODUCTION

Présentation du stage

La FRAB Bretagne conduit cette année une étude sur les circuits de commercialisation des fermes bio sur la région Bretagne. Cette étude s'inscrit dans le prolongement de celle effectuée en 2012 sur les circuits courts de commercialisation mais se donne pour objectif cette année d'élargir le champ de réflexion à l'ensemble des circuits de commercialisation (circuits courts, circuits longs et complémentarité circuits courts et circuits longs). Il s'agit d'effectuer une enquête quantitative auprès de l'ensemble des fermes bio en Bretagne (1877 fermes).

Depuis 2008, la production biologique a plus que doublé en Bretagne. La consommation bio suit cette tendance mais les répercussions varient selon les débouchés ou la localisation : débouchés très concurrentiels ou au contraire des opérateurs qui peinent à trouver des produits bio et locaux. Dans ce contexte de fort développement des fermes bio en Bretagne, l'enjeu de cette étude est de mettre en évidence les freins et les leviers à la mise en place et au développement des circuits de commercialisation (circuits courts, circuits longs et complémentarité circuits courts et circuits longs) et donc les « passerelles » possibles entre circuits courts et circuits longs (passage de circuits courts à circuits longs et inversement, combinaison des deux modes de commercialisation).

L'étude quantitative a pour objectif de faire un état des lieux des circuits de commercialisation des fermes bio en Bretagne à savoir rendre compte des différents modes d'organisation de ces circuits. Elle a également pour objectif de s'interroger sur les déterminants sociaux et économiques des choix de commercialisation en agriculture bio pour donner des clés de compréhension sur les orientations de commercialisation des agriculteurs.

L'enquête quantitative étant réalisée principalement par saisie en ligne ou papier, il est difficile d'apprécier l'influence d'éléments plus qualitatifs, comme la diversité des trajectoires de vie, des aspirations, etc. Ainsi, il a été décidé d'effectuer des entretiens auprès de douze agriculteurs Bio pour avoir des informations plus approfondies sur les déterminants sociaux et économiques des choix de commercialisation.

L'agriculture biologique et les circuits de commercialisation : quelques éléments de définition

L'INRA définit « *la production biologique [comme] un système global de gestion agricole et de production alimentaire qui allie les meilleures pratiques environnementales, un haut degré de biodiversité, la préservation des ressources naturelles, l'application de normes élevées en matière de bien-être animal et une méthode de production respectant la préférence de certains consommateurs à l'égard des produits obtenus grâce à des substances et des procédés naturels* »¹. L'agriculture biologique est soumise à un cahier des charges strict notamment en ce qui concerne la réglementation sur l'usage des intrants chimiques.

Depuis les années 70, un processus d'institutionnalisation de l'agriculture bio s'est opéré avec notamment la certification du bio obligatoire à partir de 1992.

Comme l'ont mis en évidence les auteurs de *Dynamiques des agricultures biologiques : effets de contexte et appropriations*, le développement de l'agriculture bio est lié à plusieurs facteurs :

- évolution du cadre réglementaire de la PAC qui encourage le développement d'agricultures plus respectueuses de l'environnement,
- politiques locales en faveur du développement d'agricultures plus durables,
- développement « *de structures et d'activités d'accompagnement à l'installation de jeunes porteurs de projet* »,
- professionnalisation du métier d'agriculteur,
- « *dynamisation du tissu rural* »,
- « *valorisation sociale et politique de l'entreprise individuelle* »,
- « *diminution des cas de transmission familiale d'exploitation* »².

On distingue communément trois types de circuits de commercialisation en agriculture.

Camille Chamard, enseignant chercheur à l'université de Pau, en donne la définition suivante :

- « *le circuit direct, ou le producteur distribue directement au consommateur sans aucun intermédiaire,*
- *le circuit court, ou il y a un seul intermédiaire possible entre le producteur et le*

¹ <http://www.inra.fr/Grand-public/Agriculture-durable/Tous-les-dossiers/Agriculture-biologique/Agriculture-biologique-definition/%28key%29/0>

² Aurélie Cardona, Fanny Chrétien, Benoît Leroux, Fabrice Ripoli et Delphine Thivet, *Dynamiques des agricultures biologiques : effets de contexte et appropriations*, page 96

consommateur;

– *le circuit long, avec plus d'un intermédiaire entre le producteur et le consommateur* »³.

Dans notre étude, il est question d'étudier les circuits courts (circuit direct ou circuit via un intermédiaire), les circuits longs et les systèmes de commercialisation alliant circuits courts et circuits longs (complémentarité circuits courts et circuits longs).

PROBLEMATIQUES ET HYPOTHESES DE RECHERCHE

Pour pouvoir mettre en lumière les « passerelles possibles » entre circuits courts et circuits longs et donc identifier quels producteurs sont plus à même de se positionner sur tel ou tel type de circuit de commercialisation, nous chercherons à savoir quels sont les déterminants sociaux et économiques qui expliquent les choix de commercialisation des producteurs.

A un premier niveau d'analyse, nous faisons l'hypothèse que les formes de commercialisation sont induites par des caractéristiques structurelles particulières des exploitations (activité de production, taille de la ferme, main-d'œuvre, activité de transformation). Au travers de cette hypothèse, il s'agit de savoir si certaines conditions de fonctionnement au sein de l'exploitation facilitent l'adoption de tel ou tel circuit de commercialisation.

Nous posons comme seconde hypothèse que les choix de commercialisation sont liés à des facteurs individuels faisant écho au vécu personnel des producteurs (système de valeurs, motivations, événements de vie).

Dans la troisième hypothèse, nous postulons que les choix de commercialisation adoptés par les agriculteurs bio sont induits par des effets réseaux et par un contexte territorial, économique et social particulier : crises économiques et sanitaires, demande des consommateurs, politiques territoriales, réseaux d'acteurs professionnels agricoles, opportunités de commercialisation...

³ Mémoire Céline Karcher – mémoire – réseau Gab-Frab Bretagne

Au travers de la problématique des déterminants sociaux et économiques des choix des circuits de commercialisation, nous nous interrogeons également sur le choix de l'opérateur en circuits longs à savoir pourquoi certains producteurs se dirigent plus vers tel ou tel opérateur. En effet, le recours à des Organisations de Producteurs (OP) 100% Bio dans les filières de commercialisation longues, organisations donnant du pouvoir aux agriculteurs dans la négociation avec les intermédiaires et le recours à des opérateurs classiques posent ainsi la question du choix de l'opérateur. En outre, certaines de ces organisations de producteurs se donnent pour ambition d'inscrire leur action à un niveau territorial : structurer les filières de production et de commercialisation dans le cadre régional. A travers ce questionnement sur les organisations de producteurs, nous nous interrogerons sur la dimension éthique des choix de commercialisation et plus particulièrement sur la question d'un rapprochement au niveau éthique entre agriculteurs en circuits courts et agriculteurs commercialisant via des organisations de producteurs.

Présentation enquête quantitative

A travers l'étude quantitative, il s'agit premièrement de faire l'état des lieux des circuits de commercialisation des fermes bio sur la région Bretagne en mettant en évidence les modes de vente en circuits courts (marchés, vente à la ferme, site de commande en ligne, vente en paniers/caissettes, etc.), les caractéristiques de la vente en circuits longs (type d'intermédiaire(s), relations avec les opérateurs, destination de leur production sur le territoire) et la combinaison de systèmes de commercialisation en circuits courts et en circuits longs. Toutes les données n'étant pas disponibles pour le moment, nous nous attacherons principalement à caractériser les modes de vente en circuits courts.

Il s'agit deuxièmement de caractériser les exploitations selon les circuits de commercialisation: système de production, taille de l'exploitation, organisation du travail, main d'œuvre, activité de transformation. Cette caractérisation technico-économique des fermes bio sera analysée en relation avec les circuits de commercialisation pour voir si les systèmes de production et d'organisation de l'exploitation jouent un rôle important ou non dans les orientations de commercialisation.

Des données plus qualitatives sur les raisons principales (ex : « autonomie dans la gestion du temps de travail », « ne pas avoir se soucier de la commercialisation de sa production », «

recherche du contact avec le consommateur », « implication dans le développement local de la bio », etc.) qui ont été déterminantes dans l'adoption des modes de commercialisation seront analysées au regard des différents circuits de commercialisation.

❖ **Méthodologie : construction du questionnaire**

Pour la construction du questionnaire, nous nous sommes appuyés principalement sur le questionnaire de l'Observatoire Bio Breton de la vente en circuits courts de 2012, les fiches techniques de la FRAB, les fiches références circuits courts de la Chambre d'Agriculture ainsi que sur des travaux sociologiques traitant de la vente en circuits courts. Par ailleurs, les nombreuses réflexions lors des comités de pilotages et des comités techniques, les expertises apportées par les animateurs de GAB (Groupement des agriculteurs Bio) ont largement contribué à la conception du questionnaire. Le questionnaire a également été testé sur un échantillon de huit producteurs afin de le rendre plus « robuste ».

❖ Présentation de l'échantillon étudié pour l'étude quantitative

Sur les 1877 fermes bio recensées en Bretagne en 2014, 566 ont participé à l'enquête ce qui représente près d'un tiers des fermes bio sur la région (30%).

Représentativité de l'échantillon selon les ateliers de production dominants en Bretagne :

Production principale	Total bio 2014	Echantillon	Théorique
Pas de renseignement	82	4	25
Apiculture	12	1	4
Aquaculture - Produits de la mer	23	3	7
Autres systèmes	33	10	10
Bovins lait	457	154	138
Bovins viande	154	44	46
Caprins	45	13	14
Cultures fourragères	42	8	13
Fruits	123	39	37
Grandes cultures	142	40	43
Légumes	471	160	142
Non renseigné	2	1	1
Ovins	59	24	18
Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales	38	7	11
Porcs	52	20	16
Volailles	142	38	43
Total	1877	566	568

Les deux productions dominantes en Bretagne sont les productions bovins lait et légumes avec plus de 450 fermes sur la région. Les productions viande bovine, volailles, grandes cultures et fruits représentent également un nombre de fermes significatif.

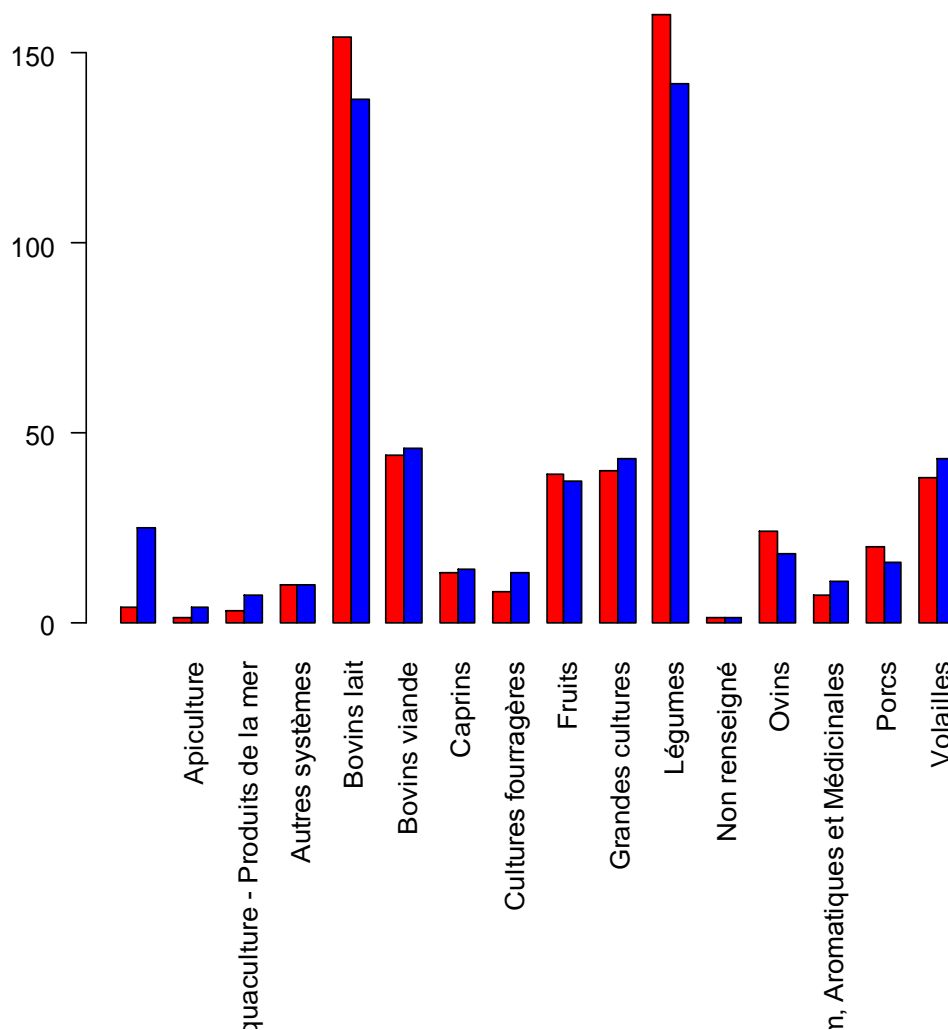
Dans notre échantillon, nous notons une légère surreprésentation des productions bovins lait⁴ et des productions légumes⁵ et une légère sous-représentation des productions volailles – poulets de chair et œufs - ⁶. Malgré ces légers écarts entre effectif réel et effectif théorique pour certaines productions, le graphique ci-dessous met en évidence que les différentes productions dans notre échantillon sont représentatives de la répartition des fermes bio selon les activités de productions principales en Bretagne.

⁴ Effectif réel de 154 fermes pour un effectif théorique de 138 fermes.

⁵ Effectif réel de 160 fermes pour un effectif théorique de 142 fermes.

⁶ Effectif réel de 38 fermes pour un effectif théorique de 43 fermes.

Echantillon (en rouge), théorie (en bleu)



Présentation enquête qualitative

Dans la conduite de nos entretiens, nous avons opté pour une méthodologie d'enquête par trajectoire. Cette méthodologie est appropriée pour étudier les « parcours » de commercialisation des producteurs en circuits courts, en circuits longs et en complémentarité circuits courts et circuits longs. L'approche par trajectoire permet de resituer les choix de commercialisation dans un espace-temps plus large afin de mettre en lumière les facteurs (individuels, contexte, effets de réseaux) qui ont joué un rôle dans la mise en place, les

évolutions ou non des modes de commercialisation depuis le début de l'installation en agriculture. Dans notre enquête, un guide d'entretien a été réalisé mais en réalité la méthode non-directive s'est imposée.

Au regard des informations que nous avons recueillies dans l'étude quantitative au sujet de l'influence du système de l'exploitation sur les circuits de commercialisation adoptés par les producteurs, il était intéressant d'enquêter des agriculteurs dans diverses productions : systèmes en polyculture élevage (production animale avec généralement une production céréalière) et systèmes en cultures végétales (type maraîchage et fruits).

Notre questionnement autour des opérateurs de commercialisation en circuits longs, nous amène à différencier des producteurs engagés dans des structures collectives de commercialisation et des producteurs commercialisant via des opérateurs classiques. Nous avons donc enquêté des producteurs qui vendent leurs produits via des organisations économiques de producteurs (ex : l'Association des producteurs de fruits et légumes biologiques de Bretagne, Bretagne Viande Bio, Biolait) et des producteurs qui vendent leur production à des grossistes, des centrales d'achat, des coopératives, ou encore des entreprises privées.

❖ **Echantillon de l'enquête**

Sur nos douze entretiens, nous en avons réalisé quatre avec des producteurs en circuits courts, quatre avec des producteurs en circuits longs (Organisation de Producteurs et opérateurs classiques) et quatre avec des producteurs en complémentarité circuits courts et circuits longs. Nous avons rencontré des agriculteurs dans diverses productions : lait, légumes, viande bovine et fruits. Nous avons enquêté trois producteurs dans chaque département de la région Bretagne.

❖ **Méthodologie d'analyse**

Nous nous sommes appuyés sur la méthode d'analyse des trajectoires d'Erwan Oiry, Claire Bidart, Damien Brochier et al. dans leur travail scientifique : « Propositions pour un cadre théorique unifié et une méthodologie d'analyse des trajectoires des projets dans les organisations » (2010). Cette méthode d'analyse s'appuie sur différents concepts pour rendre

compte de la dynamique des trajectoires : « *ingrédients, moteurs, séquences et bifurcations* »⁷. Par « ingrédients », les auteurs entendent les éléments de contexte de toute nature qui agissent sur les individus et qui peuvent donc reconfigurer leur mode d'action ou provoquer des « bifurcations » dans leur trajectoire. Une bifurcation « *désigne un moment d'inflexion d'une trajectoire, un moment où un basculement se produit* »⁸. Mais ce qui est au cœur de l'action c'est le moteur, c'est-à-dire le « *mécanisme génératif du mouvement des ingrédients et de leurs assemblages au cours de la trajectoire* »⁹.

Pour notre analyse, nous avons mobilisé le concept de moteur et le concept d'ingrédients ou éléments de contexte.

⁷ Oiry, E., Bidart, C., Brochier, D. et al (2010). « Propositions pour un cadre théorique unifié et une méthodologie d'analyse des trajectoires des projets dans les organisations ». *Management & Avenir* [en ligne] (n° 36), p.85

⁸ Oiry, E., Bidart, C., Brochier, D. et al (2010). « Propositions pour un cadre théorique unifié et une méthodologie d'analyse des trajectoires des projets dans les organisations ». *Management & Avenir* [en ligne] (n° 36), p.89

⁹ Oiry, E., Bidart, C., Brochier, D. et al (2010). « Propositions pour un cadre théorique unifié et une méthodologie d'analyse des trajectoires des projets dans les organisations ». *Management & Avenir* [en ligne] (n° 36), p.88

CHAPITRE 1 : ASPECTS STRUCTURELS DES CHOIX DE COMMERCIALISATION

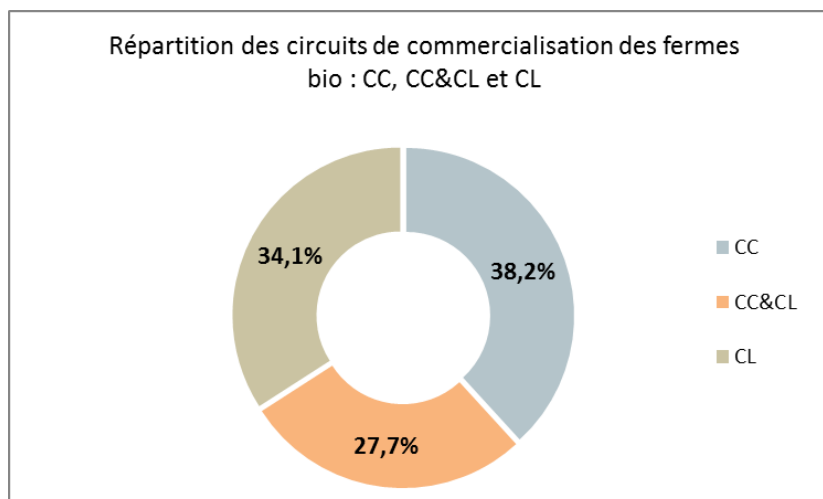
I. Etat des lieux des circuits de commercialisation des fermes bio en Bretagne

Chiffres clés sur les circuits de commercialisation

Entre 2007 et 2011, le nombre de fermes bio en Bretagne a augmenté de 80% et entre 2011 et 2014 nous sommes passés de 1682 fermes bio à 1877 soit une augmentation de près de 200 fermes en l'espace de trois ans.

Dans un contexte de fort développement de l'agriculture biologique en Bretagne, le recours à la vente en circuits courts tend à se développer. En 2014, 38,2% des fermes bio pratiquent exclusivement la vente en circuits courts, 27,7% pratiquent la vente en circuits courts et la vente en circuits longs et 34,1% vendent toute leur production en circuits longs.

Résultats de l'enquête 2015 :

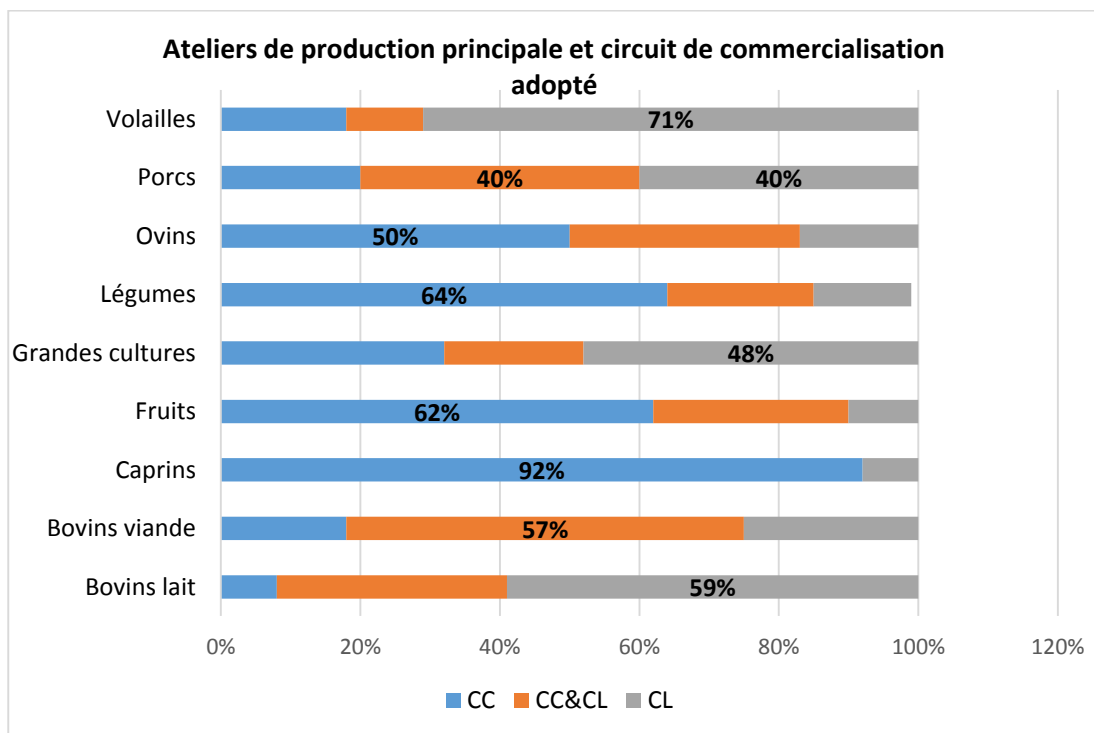


En 2011, 32% des producteurs pratiquaient exclusivement la vente en circuits courts, 26% pratiquaient la complémentarité circuits courts et circuits longs et 42% pratiquaient exclusivement la vente en circuits longs. Malgré le fait que l'enquête de 2011 ne porte pas sur le même échantillon que notre étude, au regard de l'augmentation de 8% de la vente en circuits

courts entre 2007 et 2011¹⁰, ces chiffres confirment une certaine tendance au développement des circuits courts en Bretagne.

Selon le type de production, les producteurs ont plus ou moins recours aux différents circuits de commercialisation.

Résultats de l'enquête 2015 :



Les producteurs en légumes, en fruits, en caprins et en ovins, commercialisent majoritairement en circuits courts. Les agriculteurs en production de viande bovine sont ceux qui ont le plus recours à la complémentarité circuits courts et circuits longs (57%). En revanche, les producteurs de lait bovins ont majoritairement recours à la vente en circuits longs exclusivement même s'ils tendent à se diversifier en complémentarité circuits courts et circuits longs (33%).

La pratique de la vente en circuits courts, pour un certain nombre de producteurs, est associée à une activité de transformation d'une partie ou de la totalité de leur production avant

¹⁰ L'Observatoire Bio breton de la vente en circuits courts, édition 2012 – chiffres 2011, FRAB Bretagne.

¹¹ CC = circuit court

CC&CL =complémentarité circuit court et circuit long

CL = circuit long

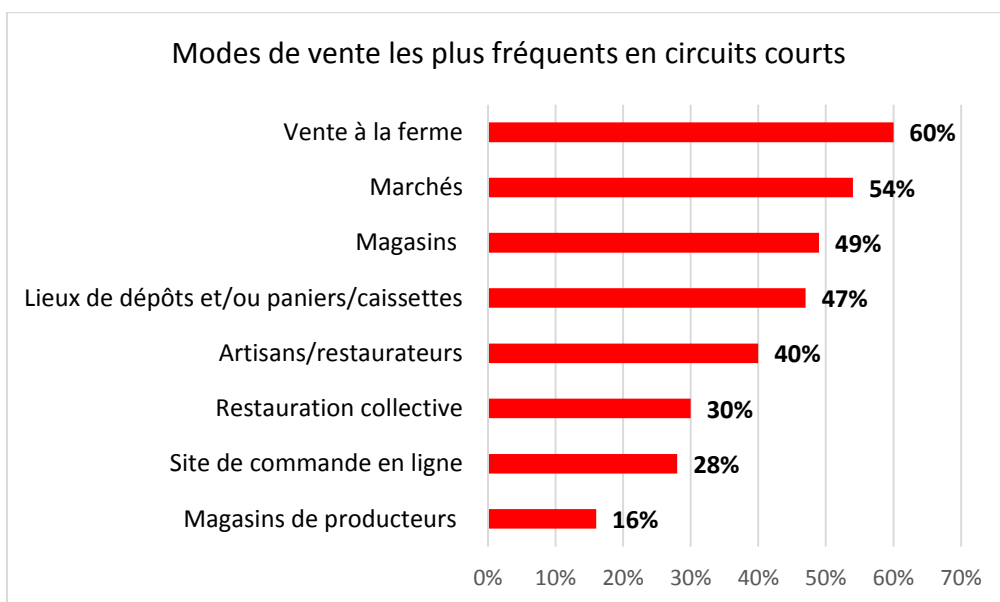
la vente. En effet, plus de la moitié transforment une partie ou la totalité de leur production en circuits courts (56%) et un peu moins de la moitié en complémentarité circuits courts et circuits longs (44%). Certaines productions transforment plus leurs produits : les producteurs en lait (bovins, caprins), les producteurs en viande (bovin, porc, ovins, caprins) et les producteurs en fruits (arboriculture) sont ceux qui transforment le plus leur production. Les producteurs en légumes sont ceux qui transforment le moins leur production avant la vente¹². Ainsi, recourir à la transformation en lait, en viande et en fruits s'avère parfois nécessaire pour vendre en circuits courts alors qu'en légumes il est plus facile de faire du circuit court car le produit ne nécessite pas de transformation spécifique avant la vente.

Caractéristiques de la vente en circuits courts et de la vente en circuits longs

La diversité des débouchés de commercialisation en circuits courts (modes de vente) et en circuits longs (type d'opérateurs) met en évidence une pluralité de pratiques de commercialisation. En circuits courts, vendre en direct au consommateur (marché, point de vente collectif, vente à la ferme, magasin de producteurs, lieux de dépôts) et vendre en circuits courts via un intermédiaire (magasin, artisan, restaurateur, restauration collective) n'impliquent pas les mêmes pratiques de production et de commercialisation : temps consacré à la vente, relations sociales autour de la vente, volume de production vendu. En outre, au sein des circuits courts en direct au consommateur, vendre ses produits à la ferme, vendre ses produits en AMAP ou vendre sur les marchés n'impliquent pas non plus les mêmes modalités d'organisation de la vente.

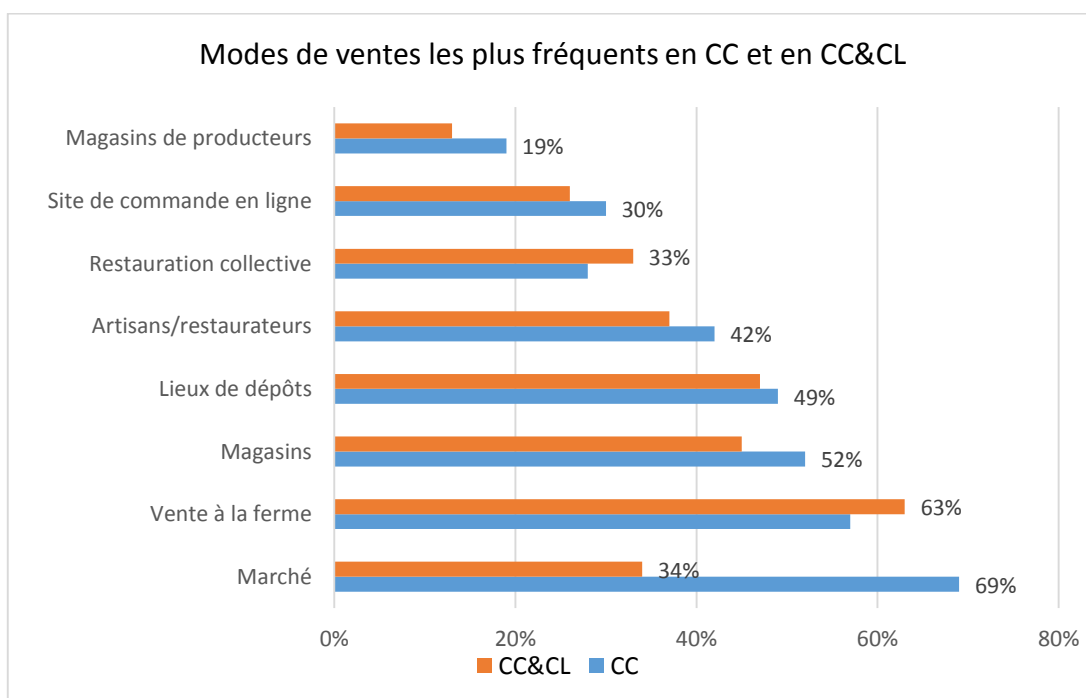
¹² Annexe 2, p.74 : tableau activité de production et activité de transformation.

Résultats de l'enquête 2015 :



Les modes de vente en circuits courts les plus fréquents en Bretagne sont respectivement la vente à la ferme, les marchés, la vente en magasin, la vente via des lieux dépôts avec ou sans paniers/caissettes.

Résultats de l'enquête 2015 :



Si nous nous intéressons aux modes de vente en circuits courts et en complémentarité circuits courts et circuits longs, nous faisons le constat que les producteurs en circuits courts ont deux

fois plus recours aux marchés que les producteurs en complémentarité circuits courts et circuits longs. La vente à la ferme constitue quant à elle un débouché de commercialisation plus fréquent en complémentarité circuits courts et circuits longs qu'en circuits courts. Le recours moins important de la vente sur les marchés des producteurs en complémentarité circuits courts et circuits longs peut s'expliquer par le fait que ce mode de vente implique un temps important consacré à la vente (temps de trajets, temps de l'installation et temps de la vente). A contrario la vente à la ferme a pour avantage d'être située sur le lieu de production et donc d'éviter les déplacements pour la vente. En cela, elle constitue un mode de vente moins chronophage que les marchés. Elle a également pour avantage d'être plus facile à mettre en place que les marchés qui imposent une démarche commerciale (sollicitation de la commune pour avoir un emplacement) et un investissement économique plus importants (coût des emplacements sur les marchés). Pour les producteurs en circuits courts, les marchés présentent l'avantage, lorsqu'ils fonctionnent bien, de générer un chiffre d'affaire important en peu de temps. Ce mode de vente peut donc constituer un débouché de commercialisation viable économiquement pour les producteurs qui ne font que de la vente en circuits courts.

En circuits longs, il existe une diversité d'opérateurs : coopérative, entreprise privée, centrale d'achat, grossiste, organisation de producteurs. Selon ces opérateurs, les modalités d'organisation de la production et de fixation des prix sont différentes. Les organisations de producteurs et les coopératives se différencient des autres opérateurs en circuits longs dans le sens où leur gouvernance est détenue exclusivement par des producteurs. En effet, selon la définition officielle, une organisation de producteurs se donne pour « *objectif de mutualiser les moyens [des producteurs] afin de rééquilibrer les relations commerciales qu'ils entretiennent avec les acteurs économiques de l'aval de leur filière* »¹³. L'objectif est donc que les producteurs aient plus de marges de manœuvre dans la commercialisation de leur production et donc plus de maîtrise de la commercialisation : une organisation de producteurs a pour « *objet [...] le renforcement de l'organisation commerciale des producteurs ou encore l'organisation et la pérennisation de la production sur un territoire déterminé. Il s'agit également de renforcer la capacité de négociation des producteurs agricoles dans le cadre strict du respect du droit de la concurrence* »¹⁴. Ainsi, les organisations de producteurs se donnent pour objectif de défendre

¹³ Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt (<http://agriculture.gouv.fr/Organisations-de-producteurs>)

¹⁴ Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt (<http://agriculture.gouv.fr/Organisations-de-producteurs>)

les intérêts économiques de leurs mandants en permettant aux agriculteurs de faire poids face aux acheteurs et donc de leur permettre de rémunérer au mieux leur travail. Cela prend la forme, dans certaines organisations, d'une meilleure planification de la production en amont de la commercialisation avec un accord entre producteurs et acheteurs sur les volumes à fournir et les prix de vente à la livraison. Ces organisations de producteurs jouent donc un rôle de médiateur entre agriculteurs et acheteurs (transformateurs, grande distribution).

En Bretagne, plusieurs organisations de producteurs 100% bio sont présentes sur le territoire et constituent un des débouchés de commercialisation en circuits longs pour plusieurs filières de production. L'Association des Producteurs de Fruits et Légumes Bio de Bretagne (APFLBB) regroupe une cinquantaine de producteurs essentiellement sur le département du Finistère où la culture légumière est prédominante (191 exploitations en 2013¹⁵). En production viande, Bretagne Viande Bio (BVB) regroupe au sein de son organisation des producteurs, des transformateurs ainsi que des artisans-bouchers. Elle se donne pour objectif de structurer la commercialisation de la viande biologique en Bretagne en garantissant la transparence des transactions entre producteurs et bouchers avec une concertation en amont entre ces deux acteurs pour la définition des prix. En 2009, Bretagne Viande Bio regroupait 236 éleveurs¹⁶. Biolait est une Société d'Action Simplifiée et se définit comme une « *entreprise de l'économie sociale et solidaire* ». Elle place « *la solidarité entre associés au cœur du projet* » et rémunèrent les producteurs au même prix quelque que soit leur situation géographique. Elle a un fonctionnement démocratique : « *Toutes les décisions d'ordre politique ou stratégique sont prises par les producteurs* »¹⁷.

Dimension subie ou choisie des circuits de commercialisation

Avant de rendre compte des déterminants sociaux et économiques des choix de commercialisation, nous faisons le constat que la majorité des producteurs ont choisi leurs circuits de commercialisation.

¹⁵ Observatoire régional de la production bio, FRAB Bretagne, Edition 2014 – Chiffres 2013

¹⁶ Les fiches informations GAB/FRAB, Fiche n°8 : Organisations économiques de producteurs bio en Bretagne, Editions 2009.

¹⁷ <http://www.biolait.eu/fr/gfycms/page/read/1-connaître-biolait/>

	Choisis	Plutôt choisis	Plutôt subis	Subis	Total
Circuits courts	68%	29%	3%	0%	100%
Complémentarité circuits courts et circuits longs	56%	33%	11%	0%	100%
Circuits longs	49%	29%	18%	4%	100%
Total	59%	30%	10%	1%	100%

En effet, ils sont 59% à avoir choisi leur système de commercialisation et 30% à avoir plutôt choisi. Cependant, nous observons des différences entre circuits courts et circuits longs : la propension des agriculteurs à avoir choisi leur mode de commercialisation est plus importante en circuits courts qu'en circuits longs. Alors que 18% des producteurs en circuits longs estiment plutôt subir leur mode de commercialisation seulement 3% en circuits courts subissent plutôt leurs débouchés. En complémentarité circuits courts et circuits longs, ils sont également plus nombreux qu'en circuits courts à estimer plutôt subir leurs choix de commercialisation.

II. Caractéristiques structurelles des exploitations et adoption des différents circuits de commercialisation

Nous chercherons donc à savoir dans un premier temps si les caractéristiques structurelles des exploitations facilitent le positionnement des agriculteurs sur tel ou tel type de circuit de commercialisation. Plusieurs auteurs ont mis en évidence que les exploitations en circuits courts sont plutôt de petite taille et que les exploitations en circuits longs sont davantage de plus grande taille pour pouvoir répondre aux exigences de volumes et de standardisation du produit en circuits longs. Benoît Leroux, dans son analyse des logiques d'action des agriculteurs bio, montre que les grosses exploitations en bio sont majoritairement orientées vers la commercialisation en circuits longs et vers des logiques de production et de commercialisation « conventionnelles » : « *circuits longs, spécialisation des cultures, recours aux intrants bio du commerce* »¹⁸. D'autres études qui se sont penchées sur les producteurs maraîchers en circuits courts, ont mis en évidence que les exploitations en circuits courts, et plus particulièrement les

¹⁸ Benoît, L., (2009). « Stratégies, innovations et propriétés spécifiques des agriculteurs biologiques : éléments d'analyse sociologique du champ professionnel agrobiologique ». *Innovations agronomiques*, n°4, INRA, p. 9

exploitations faisant de la vente directe sont généralement de plus petite surface et ont une production plus diversifiée pour pouvoir présenter une large gamme de produits au consommateur. En outre, Aurélie Cardona [2007], rend compte du caractère chronophage de la vente en circuits courts qui implique une charge de travail supplémentaire à l'activité de production. Hiroko Amemiya, dans son ouvrage *L'agriculture participative, dynamiques bretonnes de la vente directe*, met en évidence que la majorité des agriculteurs qu'elle a enquêté travaillent avec leur conjoint sur la ferme : travailler à deux permet alors de pouvoir allier activité de production mais également activité de commercialisation. Les exploitations en circuits courts se caractérisent également par une main-d'œuvre familiale plus importante. Dans les exploitations en production légumes et faisant de la vente en circuits courts, « *la main d'œuvre familiale y est plus particulièrement importante* »¹⁹.

Notre étude nous amène donc à nous interroger sur ces éléments ayant trait à la structure de l'exploitation : pouvons-nous dire que certains de ces éléments facilitent le développement de tel ou tel circuit de commercialisation ? Pour cela nous nous intéresserons à des données technico-économiques relatives à la taille de la ferme (effectif du cheptel, surfaces des cultures), à la main-d'œuvre mais encore à la présence ou non d'une activité de transformation. Etant donné que l'étude quantitative porte sur l'ensemble des productions bio en Bretagne, il convient obligatoirement de mener cette analyse production par production puisque de fait « *une activité de maraîchage ne nécessite pas la même superficie qu'une activité d'élevage bovin ; de même, une activité avec beaucoup de transformation nécessite beaucoup de main-d'œuvre* »²⁰. Cette analyse production par production se veut comparative puisque l'intérêt est également de savoir si au travers de ces caractéristiques structurelles certains systèmes productifs sont plus compatibles avec la vente en circuits courts, avec la vente en complémentarité circuits courts et circuits longs et avec la vente en circuits longs exclusivement. Etant donné que certaines productions sont moins représentées dans notre échantillon, nous centrerons plus particulièrement l'analyse sur les productions bovins lait (154 producteurs) et les productions légumes (160 producteurs) mais également, même si de manière plus partielle, sur les productions viande bovine et fruits.

¹⁹ Chiffolleau, Y., Ollagnon M. (2008). « Diversité des producteurs en circuits courts. Typologie des maraîchers de l'Hérault et des Pyrénées-Orientales ». Montpellier : Cahier de l'Observatoire CROC/ Coxinel n°8, INRA, p.

²⁰ Prigent-Simonin, A.H., Hérault-Fournier, C. et al. (2012). « Au plus près de l'assiette, pérenniser les circuits courts alimentaires ». Versailles Cedex : Editions Quæ – collection « Sciences en partage », p.89

Comme nous l'avons précédemment mis en évidence, selon le type de production, certains agriculteurs se tournent plus vers la vente en circuits courts, la vente en circuits longs ou vers un système de commercialisation alliant ces deux circuits. En effet, il y a un lien de correspondance fort²¹ entre le fait de produire du lait, de la viande, des fruits ou des légumes avec l'adoption des différents circuits de commercialisation.

Ateliers de production principale	Circuits courts	Complémentarité circuits courts et circuits longs	Circuits longs
Bovins lait	- - - -	/	+ + + +
Bovins viande	-	+ + +	/
Fruits	+ +	/	- -
Légumes	+ + + +	- -	- - - -

Nous voyons à partir du tableau ci-dessus, que les agriculteurs en bovins lait sont surreprésentés²² dans la catégorie des agriculteurs vendant exclusivement en circuits longs et à l'inverse les agriculteurs en production légumes sont quant à eux fortement surreprésentés²³ dans la catégorie des producteurs pratiquant exclusivement la vente en circuits courts. Les producteurs de viande bovine sont quant à eux surreprésentés²⁴ dans la catégorie des producteurs alliant circuits courts et circuits longs. Enfin, les producteurs de fruits sont surreprésentés²⁵ en circuits courts même si c'est dans une moindre mesure que les producteurs en légumes.

Pour la complémentarité circuits courts et circuits longs, mis à part les producteurs de viande bovine, nous voyons qu'il n'y a pas de productions qui se distinguent particulièrement dans ce système de commercialisation. La complémentarité circuits courts et circuits longs, au regard de ces premiers résultats, semble donc bousculer les frontières « classiques » entre vente en circuits courts et vente en circuits longs. Nous verrons donc au travers de l'analyse des caractéristiques structurelles des exploitations selon les différents circuits de commercialisation si cette analyse confirme cette tendance.

²¹ Annexe n°6, page 84 : Test du khi-deux valide : khi-deux = 147,57 – marge d'erreur de 0% - effectif théorique supérieur à 1 = 11,79.

²² 59,1%, +26,6 points par rapport au pourcentage total de producteurs en circuits longs

²³ +27,1 points par rapport au pourcentage total des producteurs en circuits courts

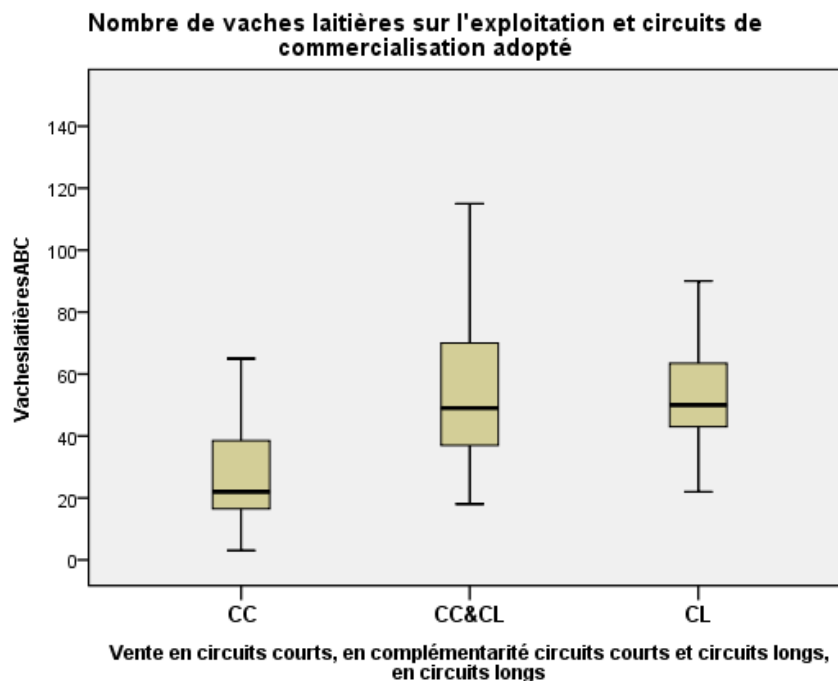
²⁴ 56,8% à savoir +26,6 points que le pourcentage des producteurs en complémentarité circuits courts et circuits longs

²⁵ +24,2 point par rapport au pourcentage total de producteurs en circuits courts

A) Taille de l'exploitation et circuits de commercialisation

Nous nous attacherons dans un premier temps à déterminer si, selon la taille de l'exploitation, les producteurs se positionnent plus sur tel ou tel circuit de commercialisation. En somme, au niveau de l'activité de production, y-a-t-il des conditions favorables au développement des différents circuits de commercialisation ?

Production bovins lait : effectif du cheptel et circuit de commercialisation adopté



Comme nous pouvons le voir sur le graphique ci-dessus, les circuits de commercialisation se différencient clairement selon l'effectif du cheptel (nombre de vaches laitières) de l'exploitation. Cette disparité est particulièrement significative entre les agriculteurs faisant uniquement de la vente en circuits courts d'un côté et les agriculteurs alliant circuits courts et circuits longs ou ayant recours exclusivement aux circuits longs d'un autre côté. En effet, alors que la moitié des agriculteurs en circuits courts ont moins de 22 vaches, la moitié des fermes en circuits longs et en complémentarité circuits courts et circuits longs ont plus de 50 vaches. Pour commercialiser en circuits longs, il semble y avoir un volume critique de lait à produire pour assurer la rentabilité de l'outil. Un de nos enquêtés rend compte de cette

nécessité d'avoir un débouché en circuits longs dès lors que le nombre de vaches laitières est important : « *A quoi ça sert avoir 49 vaches si c'est pour vendre quelques fromages. [...] Je pense qu'ils [producteurs en circuits courts] ont une dizaine de vaches, ou alors ils font les deux circuits courts et circuits longs* » (Claude, producteur de lait).

Si nous nous attachons à déterminer s'il y a un réel lien de dépendance entre des systèmes de production ayant des cheptels plus ou moins importants et la faculté de se positionner sur tel ou tel circuit de commercialisation, nous ne pouvons mettre en évidence des résultats significatifs pour les trois types de circuit de commercialisation. Cependant, nous voyons que pour la vente en circuits courts exclusivement et la vente en circuits longs uniquement, les résultats semblent significatifs. En effet, il y a un lien de dépendance²⁶ entre pratique ou non de la vente en circuits courts (exclusivement ou partiellement) et nombre de vaches laitières sur l'exploitation.

Circuits longs exclusivement et circuits courts exclusivement ou partiellement et effectif du cheptel :²⁷

	Vente en circuits longs exclusivement	Pratique de la vente en circuits courts
Moins de 43 vaches	--	++
Entre 43 et 57 vaches	+	-
Plus de 57 vaches	/	/

Ainsi, les agriculteurs ayant de moins de 43 vaches sont surreprésentées²⁸ dans la catégorie des agriculteurs faisant de la vente en circuits courts et les agriculteurs ayant entre 43 et 57 vaches sont surreprésentées²⁹ dans la vente en circuits longs exclusivement. Pratiquer la vente en circuits courts semble donc plus compatible avec des volumes de productions moins importants. Nous verrons donc dans une seconde partie sur l'organisation du travail à la ferme, si cette tendance à produire des volumes de production moindre est également liée à la présence d'une activité de transformation et d'une main-d'œuvre plus importante.

²⁶ Annexe n°20 page 98 : Test du khi-deux valide : khi-deux = 9,5 – marge d'erreur de 0,8% - effectif théorique est 20,07

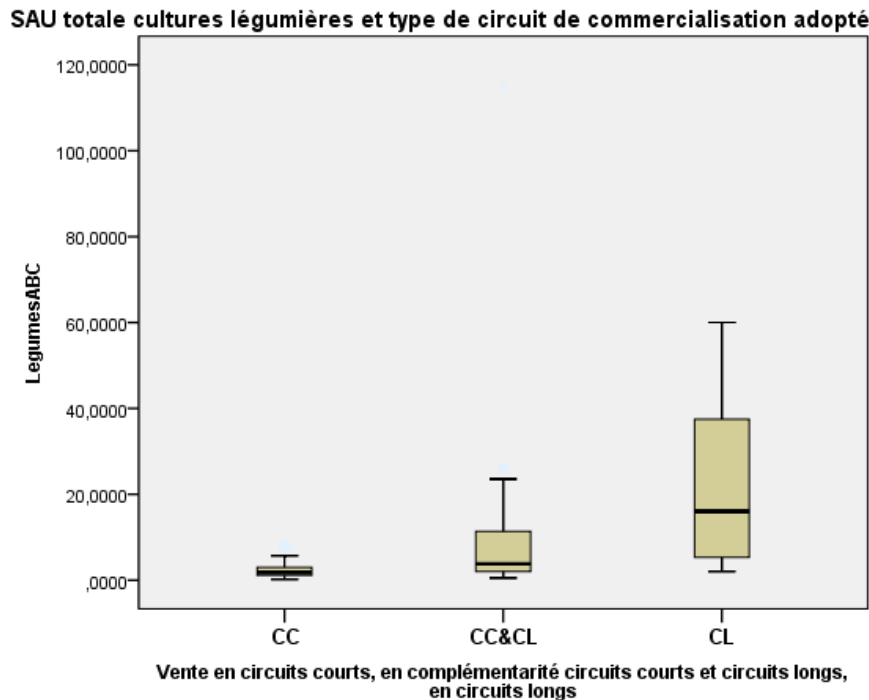
²⁷ Classes réalisées selon un partage égal

²⁸ 55,8%, +15,7 point par rapport au pourcentage total des fermes pratiquant la vente en circuits courts

²⁹ 74%, +4 points par rapport au pourcentage total des producteurs en circuits longs uniquement

Production principale en légumes : surfaces cultivées et circuits de commercialisation

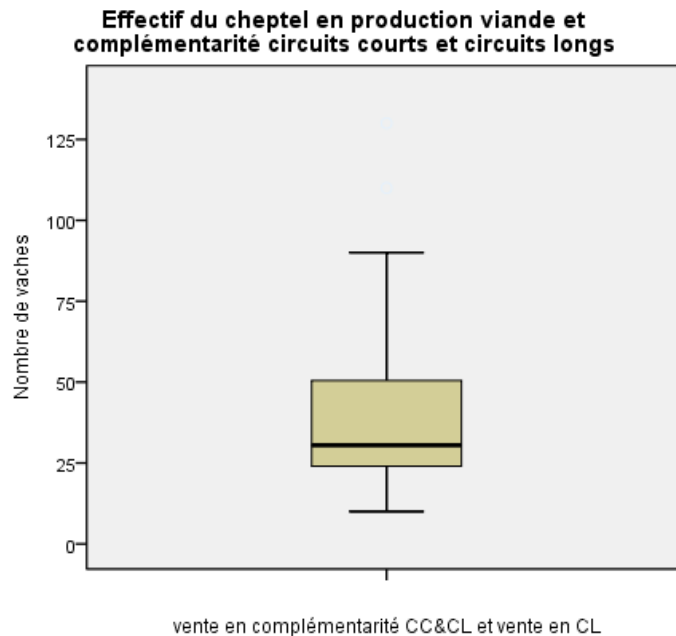
Comme pour les exploitations en bovins lait en circuits courts, les exploitations en production légumes en circuits courts sont généralement de « *plus petite taille que celles qui livrent au négoce, aux centrales ou coopératives* »³⁰, et avec une production généralement plus diversifiée que les exploitations commercialisant en circuits longs.



En effet, comme nous pouvons le voir sur le graphique ci-dessus, la répartition des surfaces en cultures légumières entre circuits courts, complémentarité circuits courts et circuits longs et circuits longs met en évidence une disparité forte entre les différents circuits de commercialisation. Alors qu'en circuits courts, la moitié des agriculteurs ont des surfaces de moins de 2 hectares, en circuits longs la moitié des agriculteurs ont plus de 16 hectares. Pour les exploitations en complémentarité circuits courts et circuits longs, la disparité des surfaces cultivées met en évidence des exploitations plus caractéristiques de la vente en circuits courts et d'autres exploitations plus proches structurellement des exploitations en circuits longs.

³⁰ Chiffolleau, Y., Ollagnon M. (2008). « Diversité des producteurs en circuits courts. Typologie des maraîchers de l'Hérault et des Pyrénées-Orientales ». Montpellier : Cahier de l'Observatoire CROC/ Coxinel n°8, INRA, p.2

Production principale bovins viande :

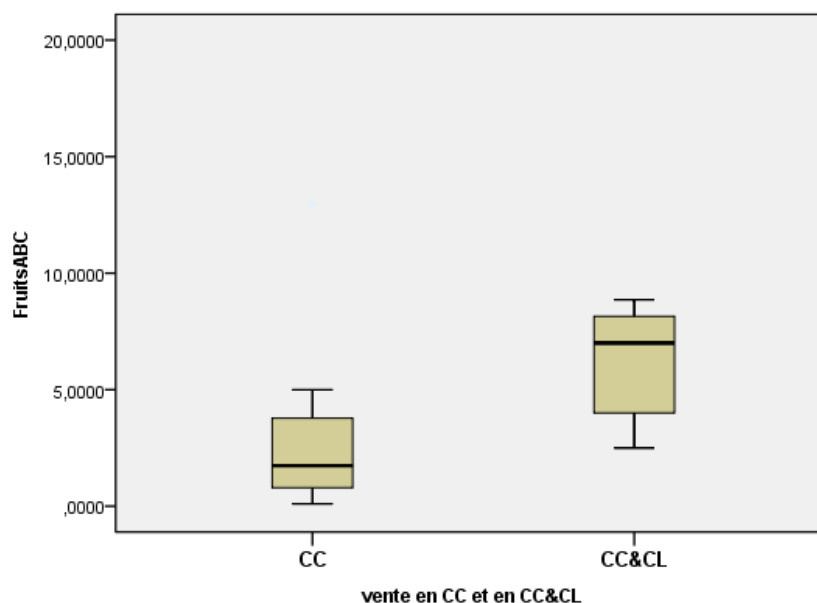


En ce qui concerne les productions viande bovine, la majorité des producteurs de notre échantillon allient circuits courts et circuits longs dans leur commercialisation. Il est donc difficile de tirer des conclusions solides entre taille de la ferme et circuits de commercialisation adoptés. Cependant, comme pour les productions bovins lait et légumes, nous observons une diversité autour de l'importance de l'activité de production en ce qui concerne la complémentarité circuits courts et circuits longs. En effet, alors que les producteurs ont en moyenne 44 vaches sur leur exploitation, ils sont réalité la moitié à avoir moins de 30 vaches et un quart à avoir plus de 50 vaches.

Production principale fruit :

Pour les productions fruits, très peu de producteurs dans notre échantillon font de la vente en circuits longs. Nous nous sommes donc intéressés plus particulièrement aux exploitations en circuits courts et en complémentarité circuits courts et circuits longs afin de voir s'il y a des différences notoires entre surfaces cultivées et pratique de tel ou tel système de commercialisation.

SAU total cultures fruitières et type de circuits de commercialisation adopté



Au regard du graphique présenté ci-dessus, nous voyons donc que les agriculteurs en circuits courts ont des surfaces cultivées moins importantes que les agriculteurs alliant commercialisation en circuits courts et commercialisation en circuits longs. En effet, alors que près de la moitié des producteurs en circuits courts cultivent des fruits sur 1,7 hectare, la moitié des producteurs en complémentarité circuits courts et circuits longs cultivent des fruits sur 7 à 9 hectares. Nous voyons donc que pratiquer la vente en circuits longs, même si elle se complète par la vente en circuits courts, implique d'avoir une surface cultivée plus importante pour pouvoir répondre aux exigences de volumes de production au sein des filières longues de commercialisation.

Ainsi, et cela quelques soient les productions, les exploitations à dimension plus réduite, et donc impliquant un volume de production moins important, sont en général plus orientées vers la vente en circuits courts. A l'inverse, plus les exploitations sont de taille importante, plus elles remplissent les conditions de la vente en circuits longs à savoir la production de volumes importants. Cependant, au regard des résultats que nous avons mis en évidence ci-dessus, les exploitations en complémentarité circuits courts et circuits longs remettent en cause ce schéma de séparation classique entre petites exploitations orientées vers le circuit court et grandes exploitations orientées vers le circuit long. En effet, une grande partie des agriculteurs alliant circuits courts et circuits longs de commercialisation, ont des exploitations qui ont des caractéristiques structurelles proches des fermes en circuits longs ou des fermes en circuits

courts. Ainsi, les prénotions que nous pouvons avoir sur les profils des producteurs en circuits longs et des producteurs en circuits courts, sont bousculées par la complémentarité circuits courts et circuits longs. Cela interroge certains travaux scientifiques qui se sont attachés à rendre compte des logiques d'action des agriculteurs bio en catégorisant de manière systématique les agriculteurs bio en deux classes de par, premièrement, leur pratique productive et de par, deuxièmement, leur conception de l'agriculture biologique. Selon Benoît Leroux [2009], les gros exploitants bio se seraient majoritairement tournés vers l'agriculture biologique pour des raisons d'ordre économique et agronomique et resteraient majoritairement dans les logiques conventionnelles de marché à savoir le recours aux filières de la grande distribution pour la commercialisation de leur production. A contrario, les petits et moyens exploitants bio seraient plus attachés aux valeurs et aux enjeux historiques de l'agriculture bio et donc moins dans des logiques agricoles conventionnelles. L'association de la vente en circuits courts et en circuits longs questionne cette distinction classique à savoir des systèmes de production bio au premier abord plus « intensifs » associés à des agriculteurs mus par une rationalité avant tout économique et des systèmes de production moins « productivistes » associés à des agriculteurs mus par une rationalité plutôt militante.

B) Organisation du travail sur l'exploitation et orientation de commercialisation

Le caractère chronophage de la vente en circuits courts, car il implique en plus de l'activité de production de consacrer du temps à la vente, peut constituer un frein à la mise en place de ce mode de commercialisation pour certains agriculteurs. En effet, en circuits courts exclusivement, les trois quarts³¹ des producteurs jugent leur charge de travail élevée. En complémentarité circuits courts et circuits longs, ils sont également nombreux à juger leur charge de travail importante : les deux tiers³² la jugent élevée ou très élevée. En circuits longs, ils sont davantage à juger leur charge de travail moyenne³³ mais ils sont tout de même 42% à juger leur charge de travail élevée. Nous nous posons donc la question de savoir si le fait d'être au moins deux sur la ferme facilite le développement de mode de vente en circuits courts. Pour

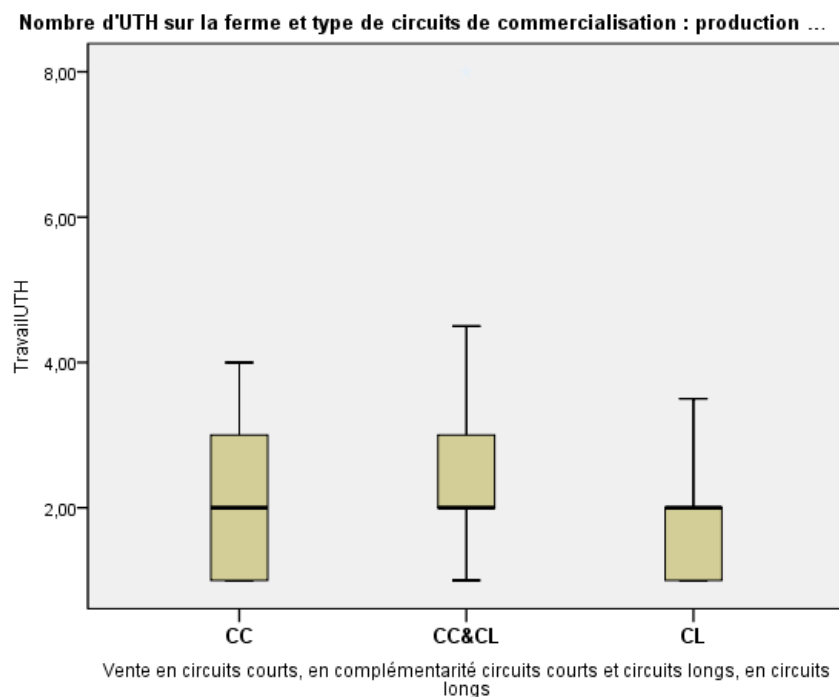
³¹ Annexe n° 55, page 134 : 59% à juger leur charge de travail élevé et 16% à la juger très élevée.

³² Annexe n°55, page 134 : 44% à juger leur charge de travail élevé et 21% à la juger très élevée.

³³ Annexe n°55, page 134 : 38% à juger leur charge de travail moyenne.

cela, nous allons donc nous intéresser à la main-d'œuvre présente sur les exploitations en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs et en circuits longs exclusivement. Nous nous concentrerons plus particulièrement sur l'analyse des productions bovins lait et des productions légumes.

Production bovins lait : main-d'œuvre, activité de transformation et circuits de commercialisation adoptés



En circuits courts (en moyenne, 2,1 unité de travail humain sur la ferme) la main-d'œuvre sur la ferme est plus importante qu'en circuits longs où les agriculteurs travaillent davantage seul sur l'exploitation. En effet, les deux tiers des fermes en circuits courts ont deux personnes ou plus travaillant sur la ferme alors qu'en circuits longs, plus d'un tiers des fermes ont moins de deux personnes sur la ferme et un quart seulement ont plus de deux personnes travaillant sur la ferme. En complémentarité circuits courts et circuits longs, la main d'œuvre sur la ferme est également plus importante qu'en circuits longs : plus d'un tiers des exploitations ont deux personnes travaillant sur la ferme et un quart des fermes ont plus de trois personnes travaillant sur la ferme. Sur le graphique ci-dessus, la répartition de la main-d'œuvre en production lait entre les différents circuits de commercialisation met bien en évidence que le

nombre de travailleurs augmentent à partir du moment où on pratique la vente en circuits courts que cela soit de manière exclusive ou de manière partielle.

Si nous nous cherchons à déterminer s'il y a un lien de dépendance fort entre main-d'œuvre et pratique ou non de la vente en circuits courts, nous voyons clairement que le nombre de travailleurs présents sur la ferme fait varier la possibilité de faire de la vente en circuits courts³⁴.

Vente en circuits longs et vente en circuits courts (exclusivement ou partiellement) et nombre de travailleurs présents sur la ferme :

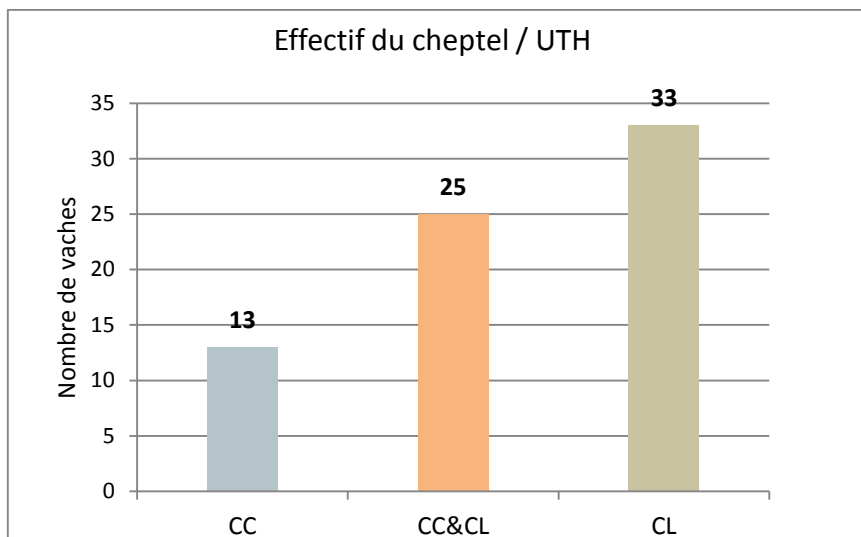
	Vente en circuits longs exclusivement	Vente en circuits courts exclusivement ou partiellement
Moins de 2 UTH	+	-
2 UTH	/	/
Plus de 2 UTH	-	+

Ainsi, nous voyons à partir de ce tableau que les exploitations pratiquant la vente en circuits courts sont surreprésentées dans la catégorie des exploitations ayant plus de deux personnes travaillant sur la ferme³⁵. A contrario, les exploitations en circuits longs sont surreprésentées dans les fermes ayant moins de deux personnes travaillant sur la ferme.

Lorsque nous nous intéressons au lien entre main-d'œuvre et effectif du cheptel selon les circuits de commercialisation adoptés, nous ne pouvons mettre en évidence un lien de correspondance significatif du fait que très peu de producteurs en bovins lait font du circuit court exclusivement. Cependant, l'effectif de vaches laitières par UTH (Unité de Travail Humain) met en évidence que selon le circuit de commercialisation adopté par les producteurs, la main-d'œuvre mobilisée est plus ou moins importante.

³⁴ Annexe n°21, page 99 : Test du khi-deux valide : khi-deux = 9,9 – marge d'erreur de 0,7% - effectif théorique de 16,7 supérieur à 1.

³⁵ + 17,6 points par rapport au pourcentage total de fermes en circuits courts



En effet, pour les exploitations en circuits courts, l'effectif du cheptel par UTH est légèrement supérieur à 13. Pour les exploitations en complémentarité circuits courts et circuits longs, le ratio atteint 25 vaches par UTH et pour les exploitations en circuits longs uniquement le ratio atteint 33 vaches par UTH. Ainsi, le besoin en main-d'œuvre est plus important dans les exploitations en circuits courts que dans les exploitations en circuits longs et dans les exploitations en complémentarité circuits courts et circuits longs. La quantité de travail en production étant moins importante par travailleur en circuits courts, le besoin de main-d'œuvre est donc avant tout lié à l'activité de vente et l'activité de transformation.

Nous allons maintenant nous pencher plus particulièrement sur le lien entre main-d'œuvre et activité de transformation puisque nous voyons qu'une part importante des producteurs en circuits courts (exclusivement ou partiellement) fait de la transformation : 82% des producteurs en circuits courts transforment leur lait ; c'est aussi le cas de 75% des agriculteurs alliant circuits courts et circuits longs. Ainsi, nous voyons que la présence d'une main-d'œuvre plus importante dans la vente en circuits courts (exclusivement ou partiellement) est fortement liée à la mise en place d'une activité de transformation. En effet, nous constatons que les exploitations ayant moins de deux personnes travaillant sur la ferme sont fortement sous-représentées³⁶ dans la catégorie des exploitations faisant de la transformation. A contrario, les exploitations ayant deux personnes travaillant sur la ferme sont surreprésentées³⁷ dans la catégorie des exploitations ayant une activité de transformation.

³⁶ 18,8%, moins 31 points par rapport au pourcentage total des fermes faisant de la transformation

³⁷ + 10 points par rapport au pourcentage total des fermes bovines lait ayant une activité de transformation en lait.

*Activité de transformation en circuits courts et nombre de travailleurs sur la ferme*³⁸ :

	Pas de transformation	Transformation du lait
Moins de 2 UTH	++	--
2 UTH	-	+
Plus de 2 UTH	/	/

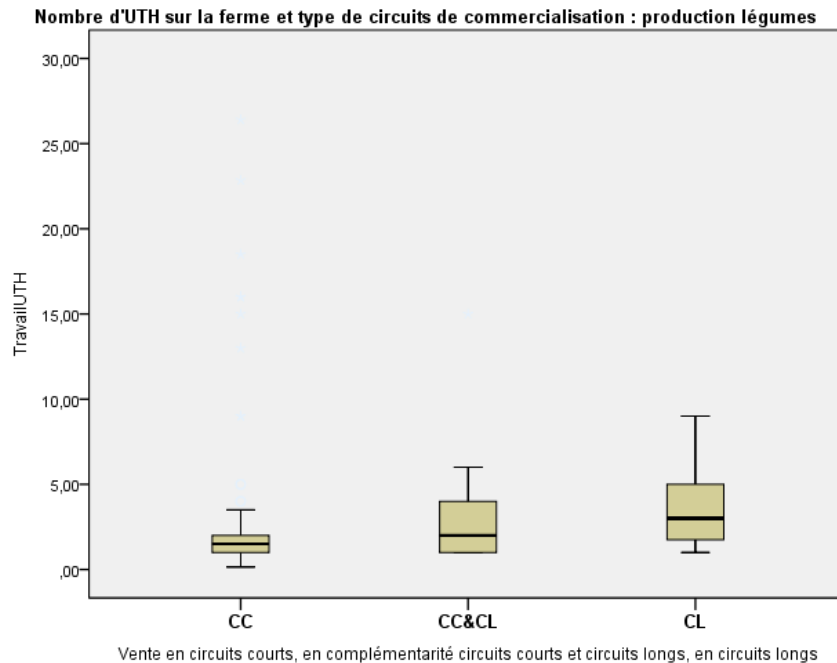
A l'inverse des productions viande, où il existe des structures spécialisées dans le découpage et la transformation de la viande, les producteurs en lait sont souvent obligés de développer un atelier de transformation sur la ferme pour vendre leurs produits en circuits courts. En effet, alors que 85,7% des producteurs de viande bovine ont recours à un prestataire pour la transformation de leurs produits, 91% des agriculteurs en bovins lait transformant leurs produits ont un atelier de transformation sur la ferme. Être au moins deux sur l'exploitation pour réaliser à la fois l'activité de production et de transformation facilite donc le développement de la vente en circuits courts en production bovins lait. Comme l'a mis en évidence un de nos enquêtés, il a commencé à augmenter la vente en circuits courts à partir du moment où sa femme est venue travailler sur la ferme pour faire de la transformation. Selon lui, produire et transformer représente une quantité de travail importante et est difficile à mettre en place lorsque l'on travaille seul sur l'exploitation :

« Ah oui j'étais tout seul donc les circuits courts c'était même pas la peine d'imaginer (rires). Ça c'était hors de question. C'est des projets qui peuvent se faire à plusieurs mais pas en individuel. Il faut de la main-d'œuvre ça. Les gens qui se disent « on va faire de la transfo » mais qui sont déjà attaqués au niveau boulot c'est même pas la peine d'envisager la chose » (Arnaud, producteur de lait).

En outre, si nous nous intéressons au recours au salariat dans les différents systèmes de commercialisation, nous voyons qu'en majorité les producteurs de lait bovin ont très peu recours à de la main-d'œuvre salariale : les fermes ont en moyenne 0,4 UTH (Unité de Travail Humain) salariale. Nous observons cependant, que c'est en circuits longs que l'on emploie le moins de salariés : moins d'un quart ont recours à un ou deux salariés sur la ferme. Cela confirme un certain besoin de main-d'œuvre pour la vente en circuits courts.

³⁸ Annexe n°23, page 101 : Khi-deux valide = 9,7 - marge d'erreur de 0,8% - effectif théorique de 7,5.

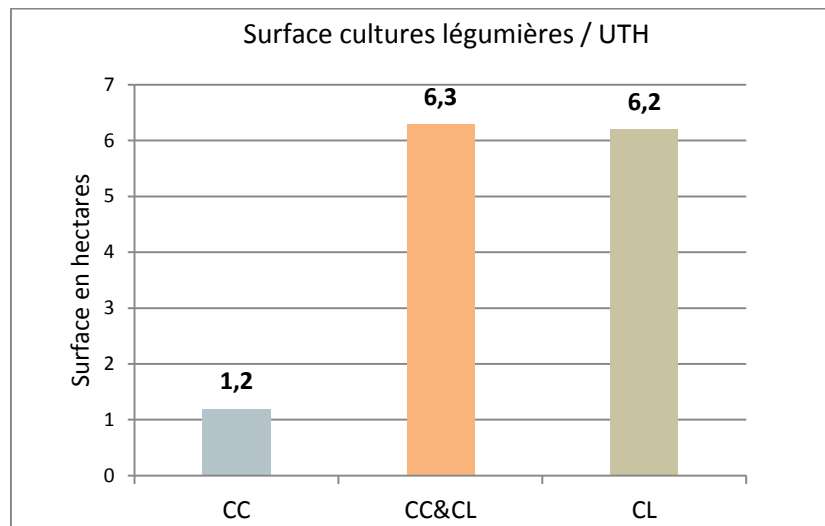
Production légumes : main-d'œuvre et circuit de commercialisation



En production légumes, les exploitations en circuits courts ont en moyenne 2,9 UTH (Unité de Travail Humain). Cependant, nous observons une disparité forte autour de cette moyenne : en réalité la moitié des exploitations en circuits courts ont moins de 1,5 UTH et un quart ont plus de 2 UTH. Cela peut s'expliquer par la disparité importante autour des surfaces cultivées. En effet, comme nous l'avons mis en évidence précédemment, près de la moitié des fermes en circuits courts ont moins de 2 hectares et un quart ont plus de 3 hectares. En complémentarité circuits courts et circuits longs, nous retrouvons la même moyenne de nombre de travailleurs sur la ferme qu'en circuits courts. Cependant, comme nous pouvons le voir sur le graphique ci-dessus, la proportion de fermes à avoir plus de main-d'œuvre est plus importante. En effet, un peu moins de la moitié ont plus de deux personnes travaillant sur la ferme et un quart ont plus de quatre personnes travaillant sur la ferme. Les exploitations en circuits longs se caractérisent quant à elles par un nombre plus important de main-d'œuvre sur la ferme : plus de la moitié ont trois personnes ou plus travaillant sur la ferme et un peu moins de la moitié ont entre une et deux personnes travaillant sur la ferme.

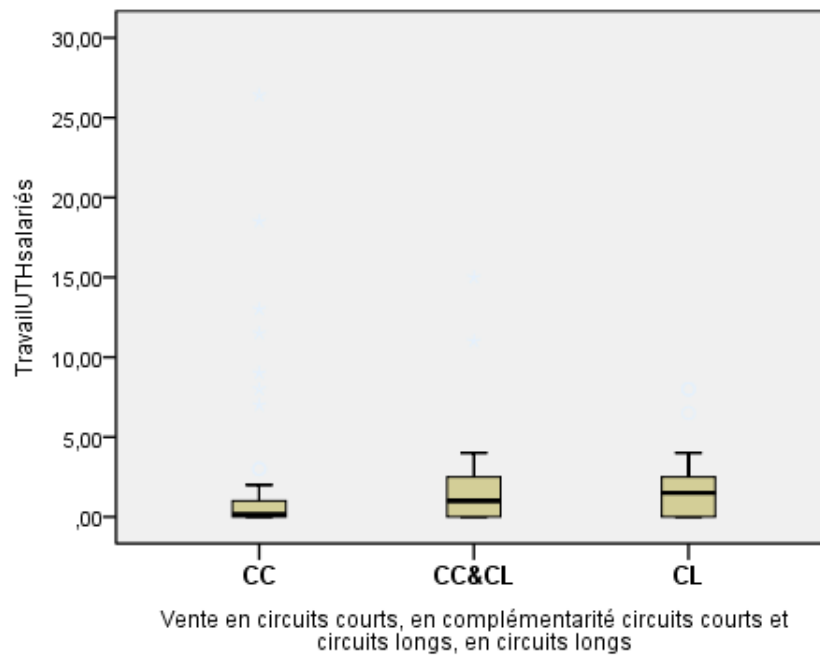
Nous allons maintenant nous interroger sur la relation entre surface cultivée et main-d'œuvre sur l'exploitation. En effet, au regard des résultats présentés ci-dessus, nous constatons qu'à contrario des exploitations en production lait bovin, les exploitations en circuits courts se

caractérisent par un nombre de travailleurs moins important que les exploitations en circuits longs (exclusivement ou partiellement). Cependant, l'importance de la main-d'œuvre est à analyser en relation avec l'importance de l'activité de production. Par exemple, s'il y a deux travailleurs pour une surface de 2 hectares et deux travailleurs pour une surface de 6 hectares, cela met bien en évidence le fait que pour des surfaces plus faibles il y a un besoin de main-d'œuvre plus important.



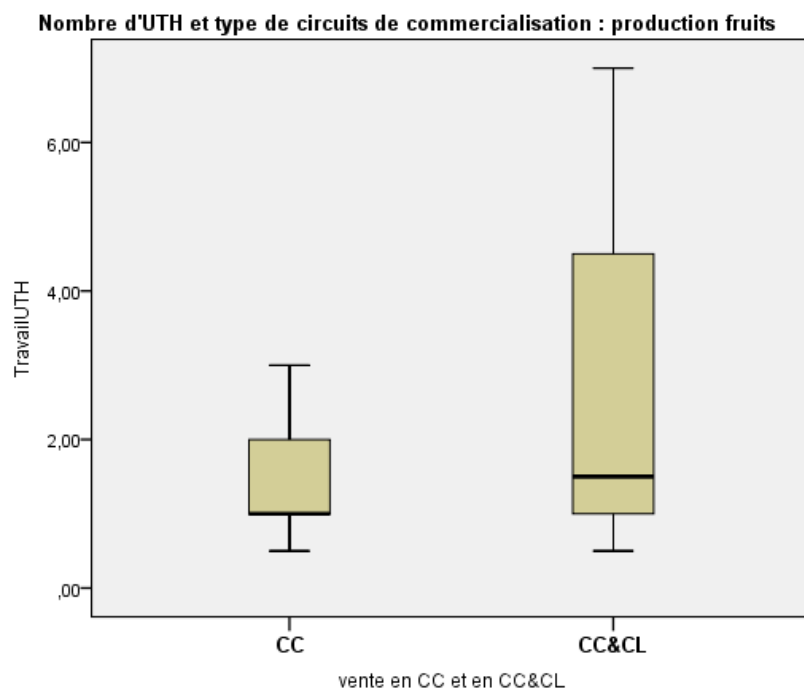
Ainsi, pour les exploitations en circuits courts, la surface en cultures légumières par UTH est légèrement supérieure à 1 hectare (1,2). A contrario, dans les exploitations en complémentarité circuits courts et circuits longs, le ratio atteint 6,3 hectares de cultures légumières par UTH et pour les exploitations en circuits longs le ratio atteint 6,2. Ainsi, pour une activité de production moins importante, il y a un nombre de travailleurs plus conséquent dans les exploitations en circuits courts. Réaliser l'activité de production et l'activité de vente impose donc un réel besoin de main-d'œuvre en circuits courts.

**Nombre d'UTH salariés et type de circuits de commercialisation :
production légumes**



Si nous nous intéressons à l'emploi de salariés selon les différents modes de commercialisation, nous observons que les agriculteurs pratiquant la vente en circuits longs, que cela soit de manière exclusive ou de manière partielle, ont plus largement recours à l'aide de salariés pour le travail sur la ferme que les agriculteurs en circuits courts. En effet, un quart des agriculteurs alliant circuits courts et circuits longs emploient entre un et deux salariés et un quart plus de deux salariés et en circuits longs, plus d'un quart emploie deux salariés ou plus. En circuits courts, seulement un quart emploie plus d'un salarié sur la ferme. Cela va dans le sens des travaux scientifiques selon lesquels les exploitations maraîchères en circuits courts ont plus de main-d'œuvre familiale : les agriculteurs en circuits courts travailleraient davantage en couple.

En ce qui concerne les agriculteurs de viande bovine, nous ne pouvons pas nous appuyer sur l'échantillon des producteurs en circuits courts (effectif réduit de 8) mais nous pouvons tout de même mettre en évidence que les exploitations en complémentarité circuits courts et circuits longs ont généralement plus de main-d'œuvre sur la ferme que les exploitations en circuits longs. En effet, alors que plus d'un quart des exploitations en complémentarité circuits courts et circuits longs ont plus de deux personnes travaillant sur la ferme, la très large majorité des producteurs en circuits longs travaillent seuls sur leur exploitation.



Il en est de même pour les producteurs de fruits où nous ne pouvons nous appuyer que sur les données en circuits courts et en complémentarité circuits courts et circuits longs. Ainsi, nous pouvons mettre en évidence que la main-d'œuvre sur les exploitations en complémentarité circuits courts et circuits longs est plus importante que sur les exploitations en circuits courts. En effet, alors que dans plus de la moitié des fermes en circuits courts les agriculteurs travaillent seuls, dans la moitié des fermes en complémentarité circuits courts et circuits longs, ils sont plus de deux à travailler.

Conclusion

L'analyse des données technico-économiques met en lumière des caractéristiques structurelles et organisationnelles propres aux exploitations en circuits courts et en circuits longs : les exploitations en circuits courts génèrent habituellement des volumes de production plus réduits que les exploitations en circuits longs. Cependant, nous ne pouvons pas dire qu'il y ait des éléments déterminants au niveau de la structure de l'exploitation mais plutôt qu'il y a certains « obstacles » au développement de tel ou tel type de commercialisation. Cela semble plus particulièrement vrai pour les agriculteurs dans un système de commercialisation en circuits courts et les agriculteurs dans un système de commercialisation en circuits longs. En effet, même s'il y a des volontés individuelles à développer tel ou tel type de circuit de commercialisation, certains éléments structurels rentrent en jeu dans la possibilité de se positionner sur tel ou tel débouché. Passer du circuit court au circuit long et inversement implique d'adapter son système de production à son système de commercialisation. Ainsi, le choix du circuit court exclusivement et du circuit long uniquement pose la question du choix de départ de s'installer dans tel ou tel type de structure agricole. Par ailleurs, l'hybridation de système de production et de commercialisation en circuits courts et en circuits longs remet en question les schémas habituels d'organisation de la commercialisation. En effet, quelques soient les activités de production, on constate que des agriculteurs ayant des exploitations de même taille qu'en circuits courts ou en circuits longs adoptent dans cette configuration une commercialisation alliant circuits courts et circuits longs. Ceci peut s'expliquer par l'importance du chiffre d'affaires réalisé en circuits courts et en circuits longs : certaines exploitations ayant des volumes de production plus conséquents peuvent être davantage orientées vers la vente en circuits longs alors que des exploitations ayant des volumes de production moindre peuvent être davantage orientées vers le circuit court. La relation entre caractéristiques structurelles des exploitations et chiffre d'affaires réalisé en circuits courts et en circuits longs est une piste d'analyse à approfondir. Cependant, même si les exploitations en complémentarité circuits courts et circuits longs ont souvent un mode de commercialisation prédominant (court ou long), le développement d'un autre mode de commercialisation que ce mode prédominant replace la dimension individuelle au cœur de l'analyse des choix de commercialisation. Nous postulons donc que l'explication serait alors à rechercher non pas dans des facteurs d'ordre technico-économique mais dans des facteurs d'ordre personnel (motivations, convictions personnelles, épanouissement professionnel, relations sociales, recherche de sécurité économique).

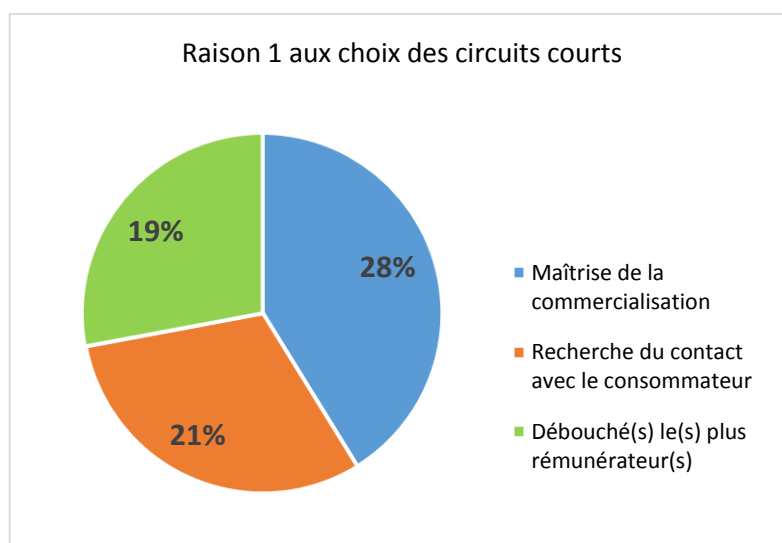
Nous nous attacherons donc, dans une seconde partie, à analyser les ressorts individuels aux choix de commercialisation. Dans un premier temps à travers l'analyse quantitative des motivations à l'adoption des différents circuits de commercialisation et dans un second temps à travers l'analyse du discours de nos enquêtés.

CHAPITRE 2 : LES RESSORTS INDIVIDUELS DES CHOIX DE COMMERCIALISATION

S'il est possible de rendre compte de caractéristiques structurelles propres aux exploitations en circuits courts et en circuits longs, la complémentarité circuits courts et circuits longs remet au cœur de l'analyse les facteurs individuels et les facteurs ayant trait au contexte dans les choix de commercialisation. Nous nous attacherons donc, dans un premier temps à partir d'une analyse des données quantitatives, à rendre compte des motivations aux choix des différents circuits de commercialisation. Dans un second temps, nous analyserons de manière plus fine les ressorts individuels des choix de commercialisation au regard des données qualitatives recueillies lors des entretiens.

I) Les motivations aux choix de commercialisation

Outre les aspects structurels propres à chaque exploitation, les choix des circuits de commercialisation font également écho à des ressorts individuels qui sont d'ordre éthique, économique ou encore personnel et familial. Pour rendre compte de ces ressorts individuels, nous nous sommes intéressés aux trois principales raisons qui ont déterminé les choix de commercialisation des agriculteurs.



En circuits courts, la maîtrise de la commercialisation est la première raison énoncée par les producteurs pour expliquer l'adoption de ce mode de commercialisation (28% des réponses). Par « maîtrise de la commercialisation », on entend la maîtrise des prix à la vente mais également la maîtrise du processus de production jusqu'à la commercialisation alors qu'en circuits longs, les producteurs ne fixent pas le prix de vente de leurs produits et ne sont pas à l'abri des fluctuations économiques du marché. La maîtrise de la commercialisation fait également écho à des aspects plus éthiques à savoir la valorisation économique de leur travail [In Chiffolleau, Y., Ollagnon M. (2008)] : « *En circuits courts je fais la facture et c'est moi qui fixe le prix, donc c'est valorisant plutôt. [...] tandis que le circuit long on connaît le prix une fois que l'opérateur circuit long a déjà vendu tout le lait, nous on sait pas. Chaque salarié qui rentre dans une entreprise, il sait quel salaire il va avoir à la fin du mois nous on sait pas le prix que l'on va être payé même le lait déjà parti* » (Jean, producteur de lait).

Pour certains producteurs, la recherche de lien social autour de la vente est une aspiration importante conduisant à commercialiser en circuits courts : 21% des producteurs justifient le choix du circuit court par « la recherche du contact avec le consommateur ». En outre, la vente en direct au consommateur apparaît pour certains producteurs comme le moyen « *de s'inscrire dans la rencontre agriculture-société* »³⁹ et donc, au travers de cette rencontre, de revaloriser le métier d'agriculteur : « *La valorisation du travail elle est aussi là-dedans parce qu'on a un retour client qui donne du baume au cœur, ça donne envie de bosser après quand on est dans le champ tout seul à trimer. L'échange avec le consommateur pour moi c'est primordial, et nous ça nous porte beaucoup. C'est très gratifiant et puis on peut discuter, on peut expliquer comment on fait pousser, ce qui se passe aux champs.* » (Charlotte, productrice de légumes).

La valorisation économique de la production en circuits courts semble également jouer un rôle important pour certains producteurs dans l'entrée sur ce type de marché. Le circuit court impliquant une meilleure valeur ajoutée du produit de par la suppression des intermédiaires, ce mode de commercialisation apparaît pour certains comme une opportunité économique.

De plus, si nous nous intéressons aux trois raisons principales énoncées par les producteurs au choix des circuits courts et cela sans les hiérarchiser, nous observons que « la recherche du contact avec le consommateur » (22%) est la raison la plus citée. Elle est suivie de près par « la maîtrise de la commercialisation » (20%). La recherche des « débouché(s) le(s) plus rémunérateur(s) » est la troisième raison la plus citée (15%).

³⁹ Chiffolleau, Y., Ollagnon M. (2008). « Diversité des producteurs en circuits courts. Typologie des maraîchers de l'Hérault et des Pyrénées-Orientales ». Montpellier : Cahier de l'Observatoire CROC/ Coxinel n°8, INRA, p.5

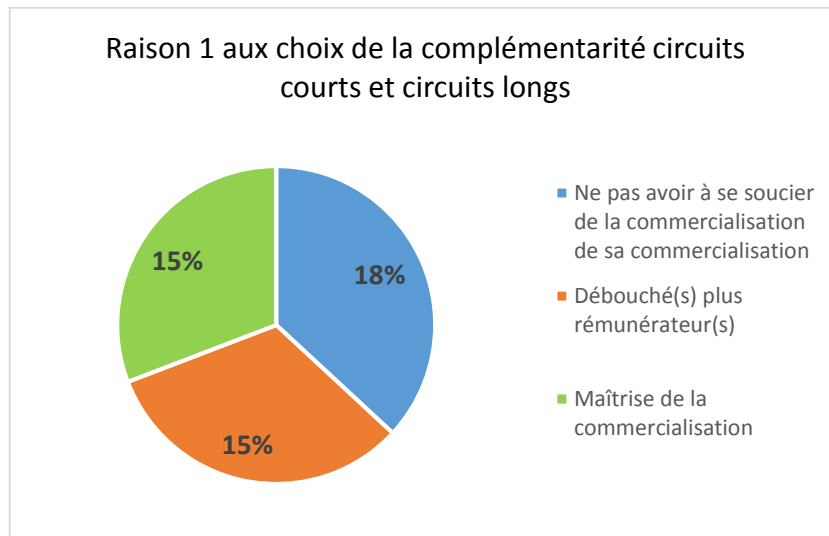
En circuits longs, une grande partie des producteurs justifient leurs choix de commercialisation par des raisons d'ordre technico-économiques liées à l'organisation du travail sur la ferme. En effet, plus d'un tiers des producteurs (35%) en circuits longs ont répondu « organisation et logistique plus pratique ; système déjà en place » à la question « quelle est la raison principale de vos choix de commercialisation ? ». Cette raison fait écho aux caractéristiques structurelles des exploitations en circuits longs : importance des volumes de production, nombre d'unité de travail humain, reprise d'une exploitation ou création d'exploitation. Ainsi, un de nos enquêtés met en évidence cet état de fait dans le choix du circuit long : « *Il faudrait revoir tout le système quoi. A quoi ça sert avoir 49 vaches si c'est pour vendre quelques fromages. [...] ça demande énormément de temps et trop de risque. Et puis un atelier de transformation ça demande des normes sanitaires, faut avoir des laboratoires, des machines, ça coûte très cher. J'ai assez à occuper de mes champs, de mes vaches. Et puis ici c'est viable pour un UTH [Unité de travail humain]* » (Claude, producteur de lait).

« Ne pas avoir à se soucier de la commercialisation de sa production » est également une des raisons principales expliquant les choix des producteurs à pratiquer la vente en circuits longs (30% des réponses). Cet item peut être relié à la volonté de ne pas avoir à s'occuper soi-même de la vente de sa production comme c'est le cas en circuits courts. En effet, en circuits courts, l'agriculteur se voit attribuer une double fonction dans son métier : l'agriculteur-producteur et l'agriculteur-commerçant. Il doit être à l'écoute des consommateurs et doit pouvoir répondre à leurs exigences. Or, tous les producteurs n'ont pas le « goût du commerce »⁴⁰ : « *Pour certains, ils peuvent s'épanouir, moi c'est pas mon truc, je suis pas vendeur (rires). Autant ça ne me dérange pas de discuter en réunion mais faire de la vente c'est pas mon truc, je suis pas attiré par ça* » (Martin, producteur de lait). Par ailleurs, « ne pas avoir à se soucier de la commercialisation de sa production » peut s'expliquer par l'assurance d'avoir un revenu chaque mois même si ce revenu peut varier en fonction des fluctuations du marché : « *le circuits longs c'est sécurisant, c'est pas de travail [...] Je sais que tous les 3 jours, il passe, il prend le lait* » (Jean, producteur de lait).

En ne hiérarchisant pas les trois raisons principales au choix des circuits longs, les raisons d'ordre technico-économiques liées à l'organisation du travail sur la ferme et le fait de

⁴⁰ Cardona, A. (2007). « La diffusion des circuits courts alimentaires : expression d'un changement dans le secteur agricole ». Mémoire Master Recherche : Sociologie de l'Action : organisation, marché et régulation politique. Paris : Ecole Doctorale de Science Po Paris, p.41

« ne pas avoir à se soucier de la commercialisation de sa production » restent les raisons principales à la vente en circuits longs.



L'analyse des raisons principales des choix de pratiquer à la fois la vente en circuits longs et en circuits courts ne fait pas ressortir de motivations primordiales. En effet, 18% affirment avoir choisi ce système de commercialisation premièrement pour ne pas avoir se soucier de la commercialisation de leur production alors que 15% expliquent ce choix soit pour des raisons de maîtrise de la commercialisation soit pour des raisons économiques (« débouché(s) plus rémunérateur(s) »). De plus, si nous nous intéressons aux trois raisons principales énoncées par les producteurs au choix de la mixité des circuits et cela sans les hiérarchiser, nous observons une pluralité de motivations. La recherche du contact avec le consommateur apparaît comme une des raisons importantes au développement de modes de vente en circuits courts dans un système en circuits longs : ils sont 15% à accorder de l'importance à la relation sociale établie avec les consommateurs. Un des agriculteurs en complémentarité circuits courts et circuits longs nous a fait part de son attachement au lien social créé avec les consommateurs : « *C'est le premier avantage en circuits courts c'est vraiment la relation avec le client. On a la reconnaissance du client et comme je dis souvent, y'a des grosses journées dans la semaine et le vendredi et le samedi c'est ma récompense de la semaine* » (Pauline, formatrice sur une exploitation laitière).

Par ailleurs, 13% des producteurs mettent en avant l'importance de la maîtrise de la commercialisation dans leur choix d'allier circuits courts et circuits longs. La complémentarité circuits courts et circuits longs peut donc constituer un moyen de sécuriser l'écoulement de sa production avec l'assurance d'un revenu tous les mois tout en valorisant économiquement une

partie de sa production en circuits courts. Aurélie Cardona met également en évidence que commercialiser en vente directe et en circuits longs permet à certains producteurs de sécuriser leurs revenus. Ainsi, la complémentarité en circuits courts et en circuits longs permet une meilleure gestion financière de l'exploitation. En outre, pour les producteurs faisant une part de chiffre d'affaires plus importante en circuits courts qu'en circuits longs, la maîtrise de la commercialisation peut également s'expliquer par le fait qu'ils maîtrisent la fixation des prix d'une part conséquente de leur production.

« Ne pas avoir à se soucier de la commercialisation de sa production » et « débouché(s) le(s) plus rémunérateur(s) » représentent chacun 11% des réponses. L'idée de ne pas avoir à se soucier de la commercialisation peut correspondre plus particulièrement à des producteurs qui pratiquent très peu la vente en circuits courts et donc pour qui l'activité de vente en circuits courts n'est pas chronophage. Mais cette raison peut également être reliée à l'idée que la pratique de la vente en circuits longs garantit l'assurance d'un revenu.

Nous voyons donc que les raisons assignées aux choix de commercialisation en circuits courts et en circuits longs se différencient clairement alors que pour la complémentarité circuits courts et circuits longs, nous faisons face à une pluralité de raisons faisant écho aux motivations principales à la vente en circuits courts et aux motivations principales à la vente en circuits longs. Nous nous attacherons donc dans une seconde partie à replacer ces motivations au cœur de l'analyse des trajectoires de vie des agriculteurs.

II) Les moteurs centraux au cœur des dynamiques de commercialisation

Des motivations communes relatives à la vente en circuits courts, à la vente en circuits longs et à la complémentarité circuits courts et circuits longs peuvent donc être mises en évidence. En effet, les agriculteurs mobilisent des registres de justification clairement identifiables pour rendre compte de leur choix de commercialisation : des registres d'ordre économique, éthique, personnel et plus largement d'ordre politique. Pour la vente en circuits longs, les agriculteurs mobilisent majoritairement des registres de justification d'ordre économique et personnel à savoir la sécurité économique (assurance d'un revenu) et la

possibilité de s'investir dans son activité de production. Le choix du circuit long fait écho à ces motivations de sécurisation économique pour une part significative des producteurs inscrits dans des filières conventionnelles de commercialisation : « *Le circuit long c'est sécurisant, c'est pas de travail [...] Je sais que tous les 3 jours, il passe, il prend le lait* » (Jean, producteur de lait). Les producteurs engagés dans des structures collectives de commercialisation en circuits longs mobilisent quant à eux davantage des registres d'ordre éthique pour rendre compte de leur choix de commercialiser avec des organisations de producteurs. Ce registre de justification renvoie à des valeurs plus générales de défense du métier d'agriculteur comme le droit à une rémunération juste de son travail. Ce registre est également mobilisé par des agriculteurs en circuits courts où la maîtrise de la commercialisation (fixation des prix de vente) permet une meilleure valorisation de leur travail. En outre, cette recherche d'une valorisation de son travail en circuits courts n'est pas seulement d'ordre pécuniaire mais également d'ordre personnel : comme l'exprime un agriculteur, la vente directe n'apporte pas seulement un revenu économique mais elle apporte aussi un « *revenu psychologique* ». Cette valorisation personnelle se fait dans le retour client notamment au sujet de la qualité de ses produits mais aussi dans les liens sociaux plus ou moins forts développés avec les consommateurs. Par ailleurs, cette aspiration d'une rencontre avec le consommateur, peut pour certains, s'inscrire dans une aspiration plus large qui prend place « *dans la rencontre agriculture-société* »⁴¹ : « *envie de défendre produits, des savoirs faire, un patrimoine local en réaction à la standardisation des produits agroalimentaires* »⁴². Les producteurs en circuits courts mobilisent également des registres de justification d'ordre plus personnels et politiques pour expliquer le choix du circuit court à savoir la volonté d'être autonome et de se défaire de l'emprise des intermédiaires : « *ils seraient motivés par une compréhension plus politique, articulée autour de la recherche de l'autonomie de l'agriculteur* »⁴³.

Cependant, lorsque nous nous posons la question « comment certains agriculteurs en sont-ils venus à faire du circuit court, du circuit long ou allier ces deux modes de commercialisation ? », l'analyse par « motivation » se révèle trop statique pour rendre compte des dynamiques à l'œuvre dans les choix de commercialisation. Il nous faut donc éclairer

⁴¹ Chiffolleau, Y., Ollagnon M. (2008). « Diversité des producteurs en circuits courts. Typologie des maraîchers de l'Hérault et des Pyrénées-Orientales ». Montpellier : Cahier de l'Observatoire CROC/ Coxinel n°8, INRA, p.5

⁴² Chiffolleau, Y., Ollagnon M. (2008). « Diversité des producteurs en circuits courts. Typologie des maraîchers de l'Hérault et des Pyrénées-Orientales ». Montpellier : Cahier de l'Observatoire CROC/ Coxinel n°8, INRA, p.6

⁴³ Chiffolleau, Y., Ollagnon M. (2008). « Diversité des producteurs en circuits courts. Typologie des maraîchers de l'Hérault et des Pyrénées-Orientales ». Montpellier : Cahier de l'Observatoire CROC/ Coxinel n°8, INRA, p.9

d'autres mécanismes qui rentrent en jeu dans les « parcours de commercialisation » des agriculteurs : comment certains agriculteurs qui au départ étaient dans un système de commercialisation en circuits longs ont-ils été amené à développer des modes de vente en circuits courts ? Comment certains agriculteurs en circuits longs ont-ils été amenés à changer d'opérateurs ? Et inversement comment certains agriculteurs en circuits courts se sont finalement réorientés vers la vente en circuits longs ?

Nous voyons donc que le caractère dynamique des choix de commercialisation impose de s'interroger sur des mécanismes plus larges ayant trait à un ensemble de facteurs qui interagissent de manière dynamique au sein de l'action : éléments de contexte, événements de vie, valeurs et motivations personnelles et cadres structurels propres à l'activité agricole considérée. Cette grille d'analyse nous amène à déconstruire les prénotions sur l'existence de différentes catégories d'agriculteurs au sein du champ de l'agriculture biologique qui apparaissent alors « fixistes » [Lamine, C., Landel, P-A., Duffaud-Prevost, M-L.] au regard de l'étude des trajectoires individuelles. En effet, l'opposition entre des agriculteurs « opportunistes » issus de l'agriculture conventionnelle et essentiellement motivés par des motifs économiques et des agriculteurs généralement directement installés en bio faisant figure de « militants de la bio » semble être trop « statique » [Lamine, C., Landel, P-A, Duffaud-Prevost, M-L] pour rendre compte de la diversité des « parcours de commercialisation ». D'autre part, Claire Lamine met bien en évidence le caractère dynamique de la « carrière » d'agriculteur bio : des producteurs s'étant convertis au bio au départ par opportunité économique s'identifient peu à peu aux enjeux historiques de la bio et au contraire des agriculteurs dans une logique militante dès l'installation rationalisent leur activité agricole et se tournent peu à peu vers des stratégies de commercialisation classiques (circuit long). Elle montre donc qu'il faut dépasser « ces oppositions classiques »⁴⁴.

Nous identifions donc des facteurs communs structurant les parcours de commercialisation des agriculteurs. Ces facteurs communs agissent de manière singulière sur les orientations de commercialisation mises en œuvre par les agriculteurs de par l'existence d'un « moteur »⁴⁵ central. Par moteur central, nous entendons ce qui met en mouvement et va donc structurer l'action des agriculteurs. Un moteur se définit à partir de l'histoire de vie, du contexte social

⁴⁴ Lamine, C., Landel, P-A, Duffaud-Prevost, M-L. « Dynamiques territoriales de transition vers l'agriculture biologique », p.9

<http://www.sfer.asso.fr/content/download/3832/33436/version/1/file/LAMINE-LANDEL-DUFFAUD.pdf>

⁴⁵ Oiry, E., Bidart, C., Brochier, D. et al (2010). « Propositions pour un cadre théorique unifié et une méthodologie d'analyse des trajectoires des projets dans les organisations ». Management & Avenir [en ligne] (n° 36), p. 84-107

antérieur, des convictions, des motivations : il est en quelque sorte préexistant au mode d'action mais interagit avec les éléments de contexte qui parfois conduisent à redéfinir de manière plus ou moins importante ce moteur et donc en retour les modes d'action. Ainsi, au cours de la trajectoire, ces moteurs « centraux », s'ajustent de manière singulière aux éléments de contexte (événements de vie, environnement social, économique et territorial, réseaux de sociabilité personnels et professionnels). Par éléments de contexte on entend par exemple les crises économiques et sanitaires qui soulèvent le monde agricole (conventionnel et bio), les changements dans la vie personnelle et familiale, la demande des consommateurs, les politiques territoriales, les réseaux d'acteurs professionnels agricoles, les évolutions relatives aux opportunités de commercialisation... Par rapport au moteur central, ces éléments de contexte vont avoir plus ou moins d'incidence sur les parcours de commercialisation des agriculteurs. Nous ne nous attacherons donc pas à déterminer d'où viennent ces moteurs puisque ce n'est pas notre sujet d'analyse mais simplement à mettre en évidence des moteurs « types » qui agissent de manière singulière sur les stratégies de commercialisation des agriculteurs. Cette analyse moteur par moteur nous permettra de donner une clé de compréhension pour déterminer comment certains agriculteurs sont plus enclins, au gré ou non des éléments de contexte, à se positionner sur les différents circuits de commercialisation. Suite à l'analyse du discours des agriculteurs, nous avons retenu, de manière pragmatique et arbitraire, six moteurs qui font agir les producteurs dans leur stratégie de commercialisation : sens du collectif, filiation paysanne et orientation vers l'activité productive, rentabilité économique et financière, convictions personnelles, ajustement au contexte économique, entrepreneuriat socialement et écologiquement responsable. Etant donné que l'enquête par entretiens a porté sur un échantillon réduit (douze producteurs), nous n'avons pas la prétention de rendre compte de l'ensemble des moteurs pouvant expliquer les stratégies de commercialisation mises en œuvre par les agriculteurs. Nous nous proposons donc de centrer notre démonstration sur quelques moteurs à partir d'une analyse empirique de ces entretiens.

Le sens du collectif

Les stratégies de commercialisation des agriculteurs agies par le moteur « sens du collectif » sont sous-tendues par un mode d'action orienté vers le collectif. Ce moteur induit une volonté de s'engager dans la vie sociale, locale et politique afin de mettre en pratique des

valeurs comme la défense du métier d'agriculteur et le développement d'une dynamique locale solidaire : « à partir du moment où y'a un certain nombre de producteurs sur le territoire, soit t'essayes de mettre tout le monde autour de la table et essayer de réfléchir pour travailler collectivement, soit tout le monde se bouffe le nez » (Arnaud, producteur de lait).

Ce mode d'action collectif se manifeste par l'appartenance à des réseaux de producteurs et la présence active au sein de ces réseaux. Cette implication dans les réseaux va jouer un rôle majeur dans l'intégration aux structures collectives de commercialisation en circuits longs (Organisation de producteurs) : « Ben c'est-à-dire que Biolait, j'étais président du GAB donc j'étais forcément... [...] en plus, j'avais un stagiaire, son père étaient dans les initiateurs donc forcément je suivais ça de près. Et BVB j'ai participé à la mise en place. BVB c'est un peu le même principe que Biolait [...] la philosophie est un peu la même dans le sens que l'idée c'est de valoriser le travail des paysans » (Arnaud, producteur de lait).

C'est par les éléments de contexte intervenant au cours de la trajectoire que ce moteur se révèle : il permet ainsi de réagir positivement à ces éléments (crises économiques affectant le secteur agricole, évènement de vie) par un investissement dans les réseaux de sociabilité (professionnel, familiaux). En effet, pour un de nos enquêtés, la crise du lait bio en 2002 constitue un élément de contexte déclencheur dans la diversification de son système de production et de commercialisation. Il développe ainsi des modes de vente en circuits courts en parallèle de sa commercialisation en circuits longs : c'est par la mobilisation de son entourage familial autour de la vente que cette réorientation de son système de commercialisation se réalise.

Un autre élément caractéristique de la trajectoire de cet agriculteur, et qui révèle clairement ce mode d'action orienté vers le collectif, est la rupture commerciale avec un artisan-fromager avec qui il commercialisait. Cette rupture commerciale a été motivée par le manque d'esprit de coopération et de solidarité de l'artisan-fromager. Nous voyons donc ici que la question ne relève pas seulement du choix de commercialisation en circuits courts ou en circuits longs mais avant tout de ce moteur « sens du collectif » qui est le fil conducteur de son action. Par la suite, l'arrivée de sa femme sur la ferme conduit à une réorientation importante de son système de commercialisation vers le circuit court. Cette réorientation se fait par la mobilisation de son réseau professionnel et amical et va se concrétiser par la création d'une structure collective de commercialisation : « Tout ce [nom de la structure commerciale] on se retrouve aussi dans d'autres occasions : à la confédération paysanne, dans les GAB, etc. Et certains qu'on ne connaissait pas parce qu'ils sont dans le département d'à côté » (Arnaud, producteur de lait).

Cette stratégie collective de commercialisation prend forme autour de la création d'un site internet de commandes, d'un partage des livraisons et d'une mutualisation des produits

permettant à chaque agriculteur d'avoir ses produits présents sur différents lieux sans avoir à participer lui-même à la vente.

Ainsi au travers de ce moteur « sens du collectif » les producteurs marquent non seulement leur intérêt pour le collectif, mais mettent en avant la nécessité de travailler collectivement pour développer des structures de production et de commercialisation qui soient en cohérence avec leurs convictions et qui leur permettent aussi de défendre leurs intérêts. En outre, ce « moteur » porte l'idée de faire poids face aux acteurs économiques et en particulier face aux acteurs des filières de la grande distribution. Il conduit à mettre en œuvre des stratégies collectives de commercialisation soit par un investissement dans les structures de l'agriculture bio (GAB, Organisations de Producteurs), soit à créer des structures collectives propres au niveau des territoires. Ce « moteur » conduit aussi à accorder une grande importance aux réseaux d'entraide entre producteurs.

Ce sens du collectif n'est pas spécifiquement orienté vers le développement de circuits courts de commercialisation même s'il en est un ressort majeur : il conduit aussi à s'investir dans les organisations collectives de commercialisation en circuits longs (Organisation de Producteurs).

Filiation paysanne et orientation vers l'activité de production

Ce moteur « filiation paysanne et orientation vers l'activité de production » se déploie dans le cadre d'une agriculture paysanne respectueuse de l'environnement et de l'humain : « *Je trouve qu'il faut respecter la terre, respecter les plantes, respecter les animaux, respecter l'humain* » (Claude, producteur de lait). Les agriculteurs mus par ce moteur sont généralement issus du milieu agricole et leur mode de production paysan est souvent préexistant au passage en bio. Leur trajectoire est portée par une volonté première de s'installer en agriculture. Ils sont avant tout centrés sur l'activité de production et l'activité de commercialisation n'est pas considérée comme une activité de leur ressort : « *Pour moi c'est leur problème [Colarena], c'est pas le mien, j'ai déjà assez de soucis* » (Claude, producteur de lait).

A l'inverse d'autres producteurs bio qui sont dans le rejet du système agricole conventionnel, la critique de ce système agricole transparait moins dans le discours de ces enquêtés. Ils sont conscients des déséquilibres commerciaux entre agriculteurs et acteurs de la grande distribution mais ils ont tendance à accepter cet état de fait : « *de toute façon on est dans un marché libre*

maintenant donc il faut s'attendre à des choses comme ça » (Martin, producteur de lait). Ainsi, les agriculteurs agis par ce moteur se tournent majoritairement vers la vente en circuits longs et vers des opérateurs « classiques » des filières de distribution. Par ailleurs, lorsque ces producteurs s'installent dans le cadre d'une reprise d'exploitation hors cadre familial, ils reprennent souvent le même système de commercialisation que le cédant de l'exploitation. Selon eux, changer d'opérateur en circuits longs ne représente pas un intérêt réel car cela implique beaucoup de contraintes administratives pour peu de changements. Ainsi, le changement d'opérateur en circuits longs est parfois perçu comme un potentiel vecteur de bouleversement du bon fonctionnement de leur activité : *« Toujours le même circuit long. Je vais pas bouleverser les choses [...] Si je change de système ben je vais me planter* » (Claude, producteur de lait). En outre, ils ne sont pas orientés vers des démarches collectives et solidaires de commercialisation : ils sont avant tout dans une stratégie individuelle de commercialisation mue par une volonté de sécurisation de leurs revenus. L'intégration dans des organisations de producteurs est parfois mal perçue par certains d'entre eux car ils estiment ce débouché plus risqué : *« Ils [Biolait] collectent et après ils revendent ça à différentes laiteries à ceux qui en veulent. Alors si t'en as qui veulent pas ben tu te retrouves avec ton lait. Donc comme c'est une association d'agriculteurs ben le prix il plonge. Ou ils revendent le lait bio en lait conventionnel donc ben aucun intérêt* » (Martin, producteur de lait).

[Ces propos reflètent une vision personnelle des OP, d'autres producteurs percevant ces OP comme la garantie d'une sécurité économique en circuits longs – Les OP 100% Bio privilégient la contractualisation avec des acheteurs (ateliers de transformation, laiteries ou autres) ce qui leur permet de planifier les volumes produits et les prix d'achat.]

Ainsi, ces producteurs agissent selon un schéma conventionnel dans lequel toute forme de commercialisation « innovante », puisqu'elle se différencie des modes d'organisation classiques de la commercialisation en circuits longs, est perçue comme un élément perturbateur potentiel. Leur stratégie de commercialisation repose donc avant tout sur la pérennisation de leur système de production et de commercialisation.

En ce qui concerne la vente en circuits courts, celle-ci est avant tout perçue comme une activité chronophage venant s'ajouter à l'activité de production et n'apportant pas de réel intérêt économique : *« je suis pas persuadé que l'on gagne mieux sa vie parce que peut-être que l'on gagne un peu plus d'argent mais tout le temps passé lorsqu'on fait la division temps passé par le salaire, je suis pas persuadé que ce soit si rentable que ça* » (Martin, producteur de lait). S'il arrive que ces agriculteurs développent des modes de vente en circuits courts, cette activité de

vente directe n'est pas portée par des valeurs « militantes » mais plutôt par les liens socio-affectifs se déployant autour de la vente (entourage amical et familial) : « *le meilleur c'était quand même le marché d'été sur la pelouse chez nous c'était vraiment le top, avec animation à côté, c'était pas mal du tout. On était quand même bien épaulé, même par les copains, ça leur plaisait le système là ils venaient nous remplacer* » (Jules, producteur de viande bovine).

Ainsi, ce que nous nommons moteur « filiation paysanne et orientation vers l'activité de production » se traduit avant tout par la volonté de se consacrer à son activité de production et par l'adoption de circuits de commercialisation longs. Les agriculteurs se considèrent comme des producteurs et ne sont pas particulièrement intéressés par l'activité de vente : lorsqu'ils pratiquent cette dernière c'est plutôt de manière limitée c'est-à-dire dans le cercle de voisinage, dans le cercle familial ou dans le cercle amical. Cette activité de vente directe n'est pas alors revendiquée comme une activité de commercialisation mais plutôt comme une activité de « lien social ». L'intérêt majeur est donc porté à l'activité productive et les agriculteurs concernés se réfèrent de manière implicite ou explicite à des valeurs que nous pouvons qualifier de paysannes : réseaux de sociabilité « traditionnelle » (entourage familial et amical), produits exempts de « chimie » ou autres intrants, respect de la terre et de l'environnement. Ainsi, dans l'écoulement de leur production en circuits longs, ces agriculteurs ne font généralement pas appel aux Organisations de producteurs de la filière bio : ils s'inscrivent dans une stratégie individuelle de commercialisation centrée sur la sécurisation économique de leur activité en continuant à commercialiser via le secteur conventionnel (filiale bio) tout en conservant le même opérateur.

Rentabilité économique et financière

Les agriculteurs mus par le moteur que nous nommons « rentabilité économique et financière » sont avant tout orientés vers une logique de rationalité économique qui prend place dans une activité de production et de commercialisation proche du modèle agricole conventionnel. Le passage en bio ne fait pas écho à des convictions d'ordre environnemental, sanitaire ou social mais il est le résultat d'un contexte de crise économique du secteur agricole conventionnel : « *Le bio c'était plus pour l'aspect financier. C'était pas pour sauver la nature (rires). Après c'est mieux de produire bio tout ça. Mais à l'époque si le conventionnel avait fonctionné je serais peut-être resté en conventionnel avec les parents. Maintenant on regrette*

pas parce que quand même financièrement c'est quand même mieux. » (Nicolas, producteur de légumes). En cela, les agriculteurs mus par ce moteur restent dans des schèmes de conception et d'action propre à une production de masse et une commercialisation dans la grande distribution : « *Moi j'aime pas le commerce. Moi j'aime bien les commerces en gros et puis voilà. On commercialise essentiellement en gros. Tout se fait au téléphone et après c'est les camions qui viennent charger les palettes* » (Nicolas, producteur de légumes). Ainsi, ce moteur se traduit par la commercialisation de gros volumes de production et toute autre mode de commercialisation est disqualifié : « *le circuit court ne m'a jamais intéressé. Je n'irais pas sur les marchés livrer une carotte et deux patates* » (Nicolas, producteur de légumes). De plus, ces agriculteurs ne dissocient pas l'agriculture bio du secteur agricole conventionnel, ils ont le sentiment de faire partie du même monde : « *j'ai des collègues en conventionnel je m'entends bien avec eux. J'ai des collègues en bio* » (Nicolas, producteur de légumes). En cela, ces agriculteurs se rapprochent du groupe d'agriculteurs bio identifié par Benoît Leroux à savoir des agriculteurs mus par des « *intérêts d'ordre agronomique et des intérêts d'ordre économique* »⁴⁶ dans la pratique de l'agrobiologie. Ils restent majoritairement dans les logiques du marché agroalimentaire : « *circuits longs, spécialisation des cultures* »⁴⁷.

Ainsi, si le bio leur semble intéressant c'est donc plus pour des raisons économiques que sanitaires ou environnementales. Leur activité n'est pas sous-tendue par des valeurs fortes et ils ne remettent pas en cause les modes de production et de commercialisation dominants : ils se sentent peu concernés par l'idée de produire et de consommer autrement. Cela les conduit à commercialiser dans les filières traditionnelles : circuits longs et opérateurs classiques.

Convictions personnelles

Le moteur que nous nommons « convictions personnelles » apparaît clairement dans le discours de certains de nos enquêtés. Chez ces agriculteurs, ces convictions personnelles, d'ordre environnemental, social et politique sont au cœur de l'action, action orientée vers une

⁴⁶Benoît, L., (2009). « Stratégies, innovations et propriétés spécifiques des agriculteurs biologiques : éléments d'analyse sociologique du champ professionnel agrobiologique ». *Innovations agronomiques*, n°4, INRA, page 9

⁴⁷ Benoît, L., (2009). « Stratégies, innovations et propriétés spécifiques des agriculteurs biologiques : éléments d'analyse sociologique du champ professionnel agrobiologique ». *Innovations agronomiques*, n°4, INRA,

finalité explicite. Ces convictions lorsqu'elles se concrétisent conduisent les agriculteurs à développer la vente en circuits courts ou à allier circuits courts et circuits longs mais encore à intégrer des structures collectives de commercialisation dans lesquelles ils ont un certain pouvoir dans la filière (Organisation de Producteurs). Ces agriculteurs correspondent au profil des « nouveaux installés »⁴⁸ en agriculture mis en évidence par la littérature sociologique mais également à des agriculteurs convertis, pour qui les convictions se sont affirmées tout au long de leur trajectoire.

En ce qui concerne, les nouveaux installés qui se tournent majoritairement vers la vente en circuits courts, l'activité de production ne peut se dissocier de l'activité de commercialisation : les agriculteurs envisagent leur activité de manière globale. Ainsi, une de nos enquêtés met bien en évidence cette manière de concevoir son activité : « *Je trouve que la vente directe et le boulot aux champs ça s'équilibre très bien. Y'a le côté on est tous seul à mariner et puis l'échange avec le client et la valorisation et pécuniaire et retour client c'est super quoi* » (Charlotte, maraîchère). L'activité agricole est donc considérée comme un tout qui fait sens : on ne peut dissocier vie professionnelle et vie personnelle puisque l'activité agricole est la concrétisation des convictions personnelles. Ces convictions personnelles sont généralement sous-tendues par des valeurs ayant trait à l'écologie, au social et au politique. Ainsi, comme le montre Denise Van Dam, la pratique de l'agriculture bio s'effectue au travers d'une « *extension de sens* »⁴⁹ qui prend source dans l'« *intérêt et la passion pour la nature et le travail à la ferme* »⁵⁰ mais également dans la « *révolte contre le système ainsi que la recherche de sens dans [leur] vie personnelle* »⁵¹. Cette passion pour la terre et cette recherche de sens au travers de l'agriculture est exprimée par l'une de nos enquêtés : « *C'est pas qu'un légume qu'on fout dans la terre avec des pesticides, la terre pour nous c'est quelque chose. C'est pas un support, y'a quelque chose de fort. Quand on vend nos légumes, c'est un petit peu de nous qu'on vend* » (Charlotte, maraîchère). En somme, ce moteur « *convictions personnelles* » conduit à « *défendre des valeurs, des projets, [à] créer un lien avec les consommateurs, [à] s'inscrire dans la rencontre agriculture-société* »⁵².

⁴⁸ Chiffolleau, Y., Ollagnon M. (2008). « Diversité des producteurs en circuits courts. Typologie des maraîchers de l'Hérault et des Pyrénées-Orientales ». Montpellier : Cahier de l'Observatoire CROC/ Coxinel n°8, INRA, 12p.

⁴⁹ Van Dam, D. (2007). « Les agriculteurs bio en quête de sens ». La revue nouvelle, N° 9, p.7

⁵⁰ Van Dam, D. (2007). « Les agriculteurs bio en quête de sens ». La revue nouvelle, N° 9, p.7

⁵¹ Van Dam, D. (2007). « Les agriculteurs bio en quête de sens ». La revue nouvelle, N° 9, p.7

⁵² Chiffolleau, Y., Ollagnon M. (2008). « Diversité des producteurs en circuits courts. Typologie des maraîchers de l'Hérault et des Pyrénées-Orientales ». Montpellier : Cahier de l'Observatoire CROC/ Coxinel n°8, INRA, p.5

Le moteur « conviction personnelle » n'est pas propre aux agriculteurs nouvellement installés mais il se retrouve également chez des agriculteurs convertis chez qui ces convictions étaient soit préexistantes, soit se sont révélées et renforcées tout au long de leur trajectoire.

Dans le cas de nos deux enquêtés, ces convictions personnelles ne se manifestent pas dans la « rencontre agriculture-société » [in Chiffolleau, Y., Ollagnon, M., 2008] mais dans la recherche d'autonomie. Cette recherche d'autonomie se fait simultanément avec le rejet du système agricole conventionnel et plus précisément de la mainmise des acteurs du secteur agricole et agroalimentaire sur le travail des agriculteurs. Un de nos enquêtés nous fait part de cette volonté d'être indépendant : « *C'est un ras-le-bol de tout ce qui gravite autour, qui mets la pression sur l'agriculture avec tous leurs produits et tout le bazar. Et c'est pour ça qu'en passant en bio, j'ai dit « je vais pas recommencer le système classique, je vais être indépendant, je vais rien acheter à l'extérieur ». Voilà, ça c'est important, c'est tout maîtriser moi-même. Faut être le patron chez soi, toujours.* » (Pierre, producteur de viande bovine).

Si le choix de vendre en circuits courts ne résulte pas d'une réelle « envie », la recherche de l'autonomie aboutit généralement à recourir à ce type de circuit de manière exclusive ou partielle : « *En circuits courts je fais la facture et c'est moi qui fixe le prix. Le plus dur c'est de sortir du système mais une fois qu'on est sorti et qu'on est serein comme je peux l'être aujourd'hui c'est du bonheur* » (Jean, producteur de lait). Ces convictions personnelles fortes conduisent aussi à se tourner vers des structures collectives de commercialisation (Organisations de producteurs) donnant un certain pouvoir aux agriculteurs dans les filières longues.

Comme nous l'avons démontré, le moteur « convictions personnelles » structure fortement l'activité de commercialisation de certains agriculteurs. Il est sous-tendu par des valeurs fortes : conscience écologique, sociale et politique, autonomie, rejet du système agricole dominant. Ce moteur conduit souvent à adopter d'emblée la commercialisation en circuits courts ou conduit à se tourner vers cette forme de commercialisation par une série d'ajustements visant à mettre en adéquation les convictions personnelles avec le contexte. Cependant ce moteur peut laisser une place à la commercialisation en circuits longs par le biais des Organisations de Producteurs si le volume de production est important ou s'il s'avère nécessaire de sécuriser financièrement l'activité.

Comme l'a exprimé clairement un de nos enquêtés, ce moteur vise à mettre en cohérence ce que l'on est avec ce que l'on fait : « *après moi je peux être droit dans mes bottes, y'a pas de soucis. Je peux me regarder dans la glace sans soucis* » (Jean, producteur de lait).

Ajustement au contexte économique

Par définition, ce « moteur » lorsqu'il est à l'œuvre chez certains agriculteurs se manifeste par l'adaptation au contexte et par une série d'ajustements se faisant au fil du temps. Ces ajustements se font en général en réponse à des crises économiques traversant le système agricole conventionnel et bio. En effet, comme le montre Claire Lamine, certains producteurs se sont tournés vers le bio pour pérenniser leur exploitation suite à une crise économique des filières conventionnelles ou suite à des difficultés à rentabiliser leur activité agricole. Ainsi, chez ces agriculteurs, les éléments de contexte sont déterminants dans les réorientations de production et de commercialisation. Ils constituent en quelque sorte le « carburant » de ce moteur : « Suite à une année hypercatastrophique en 1999 ou 98, on s'est dit « de toute façon on a plus rien à perdre à se reconvertir en bio » » (Paul, producteur de légumes).

Cette dynamique d'ajustement se fait donc en réaction à des éléments de contexte de haute intensité et clairement identifiables (crise économique, crise environnementale) mais aussi en réaction à des éléments de contexte de basse intensité (contraintes propres à l'activité de production, exigences des filières de grande distribution, demande des consommateurs). Ces éléments de contexte conduisent les agriculteurs à mobiliser différentes ressources comme par exemple les réseaux professionnels pour pouvoir y faire face : cela les amène ainsi à modifier leur pratique de production et de commercialisation.

Dans le cas d'un de nos enquêtés, les contraintes exercées par la coopérative en amont de la production à savoir une exigence de qualité et de calibrage des produits, et la volonté de ne pas gaspiller une partie de sa production car elle ne répondait pas aux normes de la grande distribution va le conduire à développer, de manière très secondaire, la vente à la ferme : « quand on travaille pour les grandes surfaces ils demanderont une courgette calibrée. Donc nous à la production on sera obligé d'être extrêmement strict ou de balancer plus de produits qui seront dit hors-normes. Donc ça nous on supporte pas, enfin produire du bio, nous on a pas forcément des super hauts rendements donc on a pas envie de jeter des tomates trop petites ou des tomates trop grosses. [...] On a mis des panneaux sur la route « tomates » et puis on vendait. La vente directe à la base c'était pour valoriser plus. » (Paul, producteur de légumes).

Le discours de ce producteur montre bien qu'il n'a pas choisi à proprement parler de faire de l'agriculture biologique ou de faire de la vente directe mais qu'une série d'évènements l'a conduit à se tourner vers le bio et petit à petit vers une commercialisation exclusivement en circuits courts : « Y'a eu quelques crises de surproduction en Bio. On voulait pas revivre encore comme en conventionnel, des crises qui nous faisaient avoir des revenus irréguliers. Donc

comme on voyait qu'ici y'avait un essor pour la vente directe à la ferme, on a abandonné le circuit long en 2012. ».

Le moteur « ajustement au contexte économique » se manifeste donc, chez les agriculteurs, par une démarche réactive s'exerçant aussi bien au niveau de leur système productif que de leur système de commercialisation. Nous pouvons observer que cette démarche réactive, pousse à mobiliser diverses ressources disponibles dans leur environnement social et professionnel. Lorsque cette démarche va au bout de sa logique, elle conduit progressivement vers la commercialisation en circuits courts ou en complémentarité circuits courts et circuits longs.

Entrepreneuriat socialement et écologiquement responsable

Certains agriculteurs bio sont avant tout mus par le moteur que nous nommons « entrepreneuriat socialement et écologiquement responsable ». Ce « moteur » se manifeste par un esprit d'entreprise fort, la mise en réseau des acteurs, la création de structures innovantes et une volonté d'ancrer ces innovations au niveau territorial : « *L'agriculture bio a aussi le devoir par rapport à l'agriculture conventionnelle d'inventer et de montrer qu'il y a d'autres schémas économiques intéressants* » (Gaël, producteur de légumes et de viande bovine).

Nous le qualifions de « socialement et écologiquement responsable » car il est le vecteur à travers lequel se concrétise un ensemble de valeurs propres au champ de l'agriculture biologique. L'activité est ainsi considérée comme un tout et l'on ne peut dissocier activité de production, activité de transformation et activité de commercialisation : cela conduit à créer des exploitations agricoles avec des structures de commercialisation répondant à des impératifs d'ordre écologique et social dans le cadre d'un territoire déterminé.

Un de nos enquêtés met bien en évidence cette volonté d'être acteur de sa propre vie : « *Prendre en main son destin, envie d'être le moteur de sa propre vie, envie d'entreprendre soi-même, envie du contact, envie de bien valoriser son travail* » (Gaël, producteur de légumes et de viande bovine). Ce « moteur » est également sous-tendu par le plaisir d'entreprendre et en retour par le plaisir de récolter les gratifications personnelles qui en découlent : « *On est assez fiers d'avoir monté ce réseau de commerce de produits locaux en bio. [...] On livre trois magasins parisiens toutes les semaines, magasins qui livrent eux-mêmes des grands restos. C'est un peu une fierté,*

on sait que ça va chez des grands chefs et ça c'est valorisant, juste de façon individuelle. » (Gaël, producteur de légumes et de viande bovine).

Ces agriculteurs sont dans une dynamique de diversification des débouchés de commercialisation en circuits courts, qu'ils soient délocalisés (restaurants parisiens) ou locaux (cantine scolaire, système de paniers, magasins de proximité). Ainsi, ces agriculteurs ne restent pas dans un système statique mais se saisissent des opportunités qui se présentent. En outre, cette dynamique d'innovation dans les circuits courts n'est pas antagonique à l'intégration de structures collectives de commercialisation en circuits longs : « *L'APFLBB c'est une structure qui est très intéressante avec des décisions au sein des producteurs mais également en relation avec les expéditeurs ce qui fait qu'on n'est pas soumis à des grossistes, il y a un dialogue quoi : construction de prix, construction de mise sur le marché... Ça se fait avec les partenaires commerciaux* » (Gaël, producteur de légumes et de viande bovine).

En résumé, ces agriculteurs sont portés avant tout par une « dynamique d'innovation » qui se manifeste par des « *capacités d'innovations importantes* »⁵³ au niveau des systèmes de commercialisation et par un « *goût du défi, [une] multitude de projets à un rythme soutenu* »⁵⁴. Ce « moteur » conduit, de par le souhait « d'avoir du pouvoir sur ce que l'on fait », à commercialiser en circuits courts ou à adopter des modes de commercialisation complémentaires où la vente en circuits longs se fait généralement par le biais des organisations de producteurs.

⁵³ Chiffolleau, Y., Ollagnon M. (2008). « Diversité des producteurs en circuits courts. Typologie des maraîchers de l'Hérault et des Pyrénées-Orientales ». Montpellier : Cahier de l'Observatoire CROC/ Coxinel n°8, INRA, 12p. p.7

⁵⁴ Chiffolleau, Y., Ollagnon M. (2008). « Diversité des producteurs en circuits courts. Typologie des maraîchers de l'Hérault et des Pyrénées-Orientales ». Montpellier : Cahier de l'Observatoire CROC/ Coxinel n°8, INRA, 12p. p.7

Conclusion

Au travers de l'analyse des choix de commercialisation des agriculteurs bio, différentes motivations sont clairement identifiables à pratiquer la vente en circuits courts exclusivement, en circuits longs exclusivement et en complémentarité circuits courts et circuits longs. Cependant, lorsque nous nous attachons à replacer ces choix de commercialisation au sein d'un espace-temps plus large, nous nous rendons compte que ces choix sont dynamiques : ils évoluent de manière singulière chez les agriculteurs tout au long de la trajectoire. En cela, pour pouvoir rendre compte des dynamiques à l'œuvre, nous avons pu mettre en évidence certains moteurs centraux permettant de mieux saisir leur stratégie de commercialisation. Ces moteurs sont des constructions théoriques qui permettent de mettre l'accent sur certains mécanismes à l'œuvre dans les choix de commercialisation. Notre démonstration n'a donc pas prétention à être exhaustive.

Ainsi, les mécanismes à l'œuvre dans les choix de commercialisation montrent bien qu'il n'est pas forcément question de faire du circuit court, de faire du circuit long ou d'allier ces deux types de circuits de commercialisation mais qu'ils sont en fait les résultats de manières de concevoir et d'agir dans son activité.

CONCLUSION GENERALE

Les caractéristiques structurelles des exploitations (activité de production, taille de l'exploitation, organisation du travail) mettent en évidence des types d'exploitations plus orientées vers la vente en circuits courts et d'autres vers la vente en circuits longs. En effet, les exploitations de petite taille sont majoritairement orientées vers le circuit court et les exploitations de grande taille sont majoritairement orientées vers le circuit long. Cependant, les exploitations en complémentarité circuits courts et circuits longs remettent en cause ce schéma économique habituel puisqu'elles ont des caractéristiques structurelles très variables qui sont similaires tout autant aux exploitations en circuits courts qu'aux exploitations en circuits longs. Ainsi, même si certaines caractéristiques technico-économiques facilitent le développement de la vente en circuits courts et en circuits longs, la complémentarité circuits courts et circuits longs remet au cœur de l'analyse la dimension individuelle des stratégies de commercialisation. L'analyse des motivations aux différents modes de commercialisation a mis en évidence des motivations communes à pratiquer la vente en circuits courts et des motivations communes à pratiquer la vente en circuits longs. Les agriculteurs en circuits courts sont davantage motivés par des raisons d'ordre éthique et relationnel et les agriculteurs en circuits longs sont davantage motivés par des raisons organisationnelles et liées à l'activité productive. Le registre économique est également mobilisé par les agriculteurs en circuits courts car ce type de circuit de par la suppression des intermédiaires implique une meilleure valorisation économique de leur travail. L'analyse des motivations à allier circuits courts et circuits longs a mis évidence une pluralité de motivations englobant des registres de justifications divers, registres qui relèvent autant de la vente en circuits courts d'une part que de la vente en circuits longs d'autre part.

Cette pluralité de motivations nous a conduits à mettre en évidence des mécanismes individuels à l'œuvre dans les choix de commercialisation et plus généralement dans les manières de concevoir et d'agir dans son activité agricole. Ainsi, pour rendre compte de la dynamique des stratégies de commercialisation, nous avons mis en lumière six moteurs centraux : sens du collectif, filiation paysanne et orientation vers l'activité de production, convictions personnelles, rentabilité économique et financière, adaptation au contexte économique et entrepreneuriat socialement et écologiquement responsable. Ces moteurs conduisent alors les agriculteurs, au gré des éléments de contexte, à développer des stratégies

de commercialisation singulières. Ainsi, les agriculteurs mus par tel ou tel moteur auront plus tendance à s'orienter vers la vente en circuits courts, la vente en circuits longs ou la vente en complémentarité circuits courts et circuits longs.

BIBLIOGRAPHIE

Benoît, L., (2009). « Stratégies, innovations et propriétés spécifiques des agriculteurs biologiques : éléments d'analyse sociologique du champ professionnel agrobiologique ». *Innovations agronomiques*, n°4, INRA, p. 389-399

Cardona, A., Chrétien, F., Leroux, B. et al. (2014). « Dynamiques des agricultures biologiques. Effets de contexte et appropriations ». Edition Quæ - collection « Sciences en partage », 260p.

Cardona, A. (2007). « La diffusion des circuits courts alimentaires : expression d'un changement dans le secteur agricole ». Mémoire Master Recherche : Sociologie de l'Action : organisation, marché et régulation politique. Paris : Ecole Doctorale de Science Po Paris, 84p.

Chiffolleau, Y., Ollagnon M. (2008). « Diversité des producteurs en circuits courts. Typologie des maraîchers de l'Hérault et des Pyrénées-Orientales ». Montpellier : Cahier de l'Observatoire CROC/ Coxinel n°8, INRA, 12p.

Chiffolleau, Y., Grave E., 2008. « Rôle et dynamique des réseaux sociaux dans les circuits courts. Résultats d'enquêtes ». Montpellier : Cahier de l'Observatoire n°7, INRA, 8p.

Dubuisson-Quellier, S., Giraud C. (2010). « Les agriculteurs entre clôtures et passerelles ». In Remy, J., Hervieu, B., Purseigle, F. et al. « Les mondes agricoles en politique : De la fin des paysans au retour de la question agricole ». Presses de Sciences Po, pp.111-129

Dubuisson-Quellier, S., Navarette M., Pluvinage, J., (2006). « Les organisations de producteurs au cœur de la valorisation de la qualité des fruits. Une diversité de stratégies en Rhône-Alpes ». *Économie rurale* (292), pp.18-34

Dufour, A., Lanciano, E. (2012). « Diversité des trajectoires en maraîchage ». In Prigent-Simonin, A.H., Hérault-Fournier, C. et al. (2012). « Au plus près de l'assiette, pérenniser les circuits courts alimentaires ». Versailles Cedex : Editions Quæ – collection « Sciences en partage », pp.103-116

De Singly, F. (2012). « Le questionnaire. L'enquête et ses méthodes ». Armand Colin - collection « 128 », 128 p.

Hiroko, A. (2007). « L'agriculture participative. Dynamiques bretonne de la vente directe ». Presses universitaires de Rennes, 210 p.

Lamine, C., Landel, P-A, Duffaud-Prevost, M-L, « Dynamiques territoriales de transition vers l'agriculture biologique ». Site web Sfer Asso : <http://www.sfer.asso.fr/content/download/3832/33436/version/1/file/LAMINE-LANDEL-DUFFAUD.pdf>. 15 p.

Lamine, C. (2012). « Changer de système : une analyse des transitions vers l'agriculture biologique à l'échelle des systèmes agri-alimentaires territoriaux ». *Terrains & travaux* [en ligne] (20), pp. 139-156
<http://www.cairn.info/revue-terrains-et-travaux-2012-1-page-139.htm>

Nizet, J., Van Dam, D., Dejardin, M. (2009). « La dynamique des critiques chez les agriculteurs bios ». *Esprit critique* [en ligne] (12), 14 p.
<http://www.espritcritique.fr/publications/1201/esp1201article03.pdf>,

Oiry, E., Bidart, C., Brochier, D. et al (2010). « Propositions pour un cadre théorique unifié et une méthodologie d'analyse des trajectoires des projets dans les organisations ». *Management & Avenir* [en ligne] (n° 36), p. 84-107
<http://www.cairn.info/revue-management-et-avenir-2010-6-page-84.htm>

Van Dam D., Nizet J. (2014). « Les stratégies des agriculteurs bio ». *Economie rural* [en ligne] (339), www.sfer.asso.fr/content/download/4212/35280/file/c1_van-dam.pdf

Van Dam, D. (2007). « Les agriculteurs bio en quête de sens ». *La revue nouvelle*, N° 9, p. 53-61

Van Dam, D. « Une exploration des liens entre dynamiques identitaires et développement territorial : Le cas des agriculteurs biologiques ». *Ruralia* (18/19), pp. 291-302

Autres documents :

Fédération régionale des agrobiologistes de Bretagne (2012). L'Observatoire Bio breton de la Vente en circuit courts. Edition 2012 – Chiffres 2011.

Fédération régionale des agrobiologistes de Bretagne (2014). L'Observatoire régional de la production Bio. Edition 2014 – Chiffres 2013.

Fiches Information du réseau GAB/FRAB (2009). Les Organisations économiques de Producteurs bio en Bretagne. Fiche n°8, Edition 2009.

Fédération régionale des agrobiologistes de Bretagne (2011), Questionnaire Observatoire Bio Breton de la Vente en circuit court.

Chambre Agriculture de Bretagne, « Choisir ses modes de vente en circuit court » in Références nationales sur les circuits courts.

[http://www.agriculteurs56.com/ca1/PJ.nsf/TECHPJPARCLEF/18694/\\$File/Guide%20Circuits%20courts-Choix-des-modes-de-vente2010-10.pdf?OpenElement](http://www.agriculteurs56.com/ca1/PJ.nsf/TECHPJPARCLEF/18694/$File/Guide%20Circuits%20courts-Choix-des-modes-de-vente2010-10.pdf?OpenElement)

Perrin A., « Commercialisation en collectif : comprendre les mécanismes de vente pour se professionnaliser ». *Symbiose, le mensuel des agrobiologistes de Bretagne*, n°196, Décembre 2014.

Mémoire Céline Karcher, stage MAB22 - Mémoire dans le réseau Gab-Frab Bretagne

ANNEXES

Questionnaire

GUIDE D'ENTRETIEN

Temps 1 : Installation en agriculture biologique

Comment vous êtes-vous engagé dans l'agriculture biologique ?

- Installation en agriculture (exploitation familiale, conversion au bio, itinéraire professionnel)
- Formation à l'agriculture et spécifiquement à l'agriculture biologique
- Systèmes de valeurs (retour à la terre, cohérence des attentes personnelles avec son activité professionnelles, respect santé / environnement...)
- Incitations extérieures (organismes agricoles professionnels, acteurs publics, entreprises agroalimentaires, demande en provenance des consommateurs, relations avec les autres producteurs)

Temps 2 : mise en place et développement du système de production et de commercialisation

Pouvez-vous me parler de la manière dont vous avez mis en place votre système de production et de commercialisation ?

Est-ce que vous avez rencontré des difficultés ? Qu'est-ce qui vous a facilité les choses ? Est-ce qu'il y a eu des personnes ou des événements qui ont été marquants dans le développement de votre activité ?

Thème 1 : Caractéristiques de l'exploitation et organisation du travail

Points à aborder :

- Contraintes et atouts de la structure, ressources mobilisées pour faire face aux difficultés rencontrées
- Actifs sur l'exploitation : seul, avec sa conjointe, avec des associés, avec des salariés, avec d'autres producteurs (*Quelles évolutions ?*)
- Rôle de l'organisation du travail dans la commercialisation de la production

Thème 2 : Commercialisation en circuits courts

Comment avez-vous été amené à développer des modes de vente en circuits courts ?

Points à aborder :

- **Motivations personnelles**
Exemple : relation avec le consommateur, sécurisation des revenus, amélioration de sa situation économique, implication dans le développement local de la bio, autonomie dans la gestion du travail, travail rémunéré à sa juste valeur, autonomie...
- **Difficultés rencontrées en circuits longs**
Exemple : litige avec opérateurs, difficultés planification de la production, dépendance importante aux opérateurs, rémunération insuffisante, sentiment de non-sens, de dépossession de son activité de producteur...
- **Relations avec les autres producteurs** (entraide, conseils, mise en place de structures communes...) : « effets de réseaux ».
- **Incitations extérieures**
Exemple : opportunité de débouché qui s'est présenté sur le territoire, réseaux professionnels agricoles...
- **Situation personnelle et familiale**

Exemple : arrivée du conjoint/conjointe sur l'exploitation, temps de vie / temps de travail, Adéquation entre projet de vie personnel et activité de production et de commercialisation

- **Pratiques de la vente en circuits courts**

Quels modes de vente ? Quels modes d'organisations ? Quelles évolutions ? Pourquoi ? Relations avec la clientèle ?

Thème 3 : commercialisation en circuits longs

Comment avez-vous été amené à commercialiser votre production en circuits longs ? Et pourquoi vous êtes-vous tourné vers tel(s) ou tel(s) opérateur(s) ?

Quels ont été les éléments qui sont rentrés en jeu dans le choix de vos opérateurs ?

En tant qu'agriculteur, est-ce que vous pensez que c'est votre rôle de vous charger de la vente de vos produits ?

Est-ce que cela vous semble important d'avoir votre mot à dire dans la commercialisation en circuits longs ?

Points à aborder :

- **Organisation et logistique** : planification de la production, contrat, prise en charge des activités connexes à la production (livraison).
- **Implication dans le processus de commercialisation** : délégation de la commercialisation à des structures collectives avec une implication plus ou moins importante dans la prise de décision VS refus de s'impliquer dans des dynamiques collectives de structuration des filières.
- **Relations avec les opérateurs** : marge de manœuvre dans la commercialisation, mécanismes de définition des prix.
- **Motivations personnelles** : concentration sur l'activité de production, indépendance, défense de la filière bio en garantissant l'accessibilité des produits bio au plus grand nombre, juste rémunération, promotion d'une économie de proximité...
- **Situation personnelle et familiale** (temps de vie / temps de travail).

Thème 4 : commercialisation en circuits mixtes

Qu'est-ce qui vous a amené à combiner circuits courts et circuits longs ?

Points à aborder :

- **Motivations** : diversification des débouchés, sécurisation économique, équilibre / compromis entre les attentes et les contraintes liées à l'activité de production, à la commercialisation en circuits longs et en circuits courts.
- **Pratiques** : quels modes d'organisation mis en place pour combiner les circuits courts et les circuits longs ?

Temps 3 : Perspectives

- Votre situation actuelle répond t'-elle à vos attentes de départ ? (*en terme d'activité professionnelle, de rémunération, d'épanouissement personnel, de conformité ou non à vos attentes personnelles...*)

- Vers quoi (quels modes d'organisation) tend idéalement votre exploitation dans les cinq années à venir ?

- Comment envisagez-vous l'organisation de votre activité dans les années à venir ? Comment voyez-vous votre exploitation dans les 5 ans à venir ?

Présentation des enquêtés

Agriculteurs	Production principale	Type de circuit de commercialisation
Martin	Bovins lait	Circuit long, opérateur privé (Lactalis)
Claude	Bovins lait	Circuit long, opérateur privé (Colarena)
Jean	Bovins lait	Circuit court et circuit long, opérateur privé (Lactalis)
Arnaud et Pauline	Bovins lait	Circuit court et circuit long, organisation de producteurs (Biolait)
Laure	Bovins lait	Circuit court et circuit long
Paul	Légumes	Circuit court
Charlotte	Légumes	Circuit court
Nicolas	Légumes	Circuit long (grossiste)
Gaël	Légumes et bovins viande	Circuit court et circuit long, organisation de producteurs (APFLBB)
Jules	Bovins viande	Circuit long, organisation de producteurs (BVB)
Pierre	Bovins viande	Circuit court
Anna	Fruits	Circuit court

ANNEXE CHAPITRE 1 : traitements statistiques

Annexe 1 : Tableau production principale et pratique en CC, en complémentarité CC et CL et en CL

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
Production principale * Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	562	99,3%	4	0,7%	566	100,0%

Tableau croisé Production principale * Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs

			Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs			Total
			CC	CC&CL	CL	
Production principale	Apiculture	Effectif	1	0	0	1
		% compris dans Production principale	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	Aquaculture - Produits de la mer	Effectif	1	1	1	3
		% compris dans Production principale	33,3%	33,3%	33,3%	100,0%
	Autres systèmes	Effectif	5	4	1	10
		% compris dans Production principale	50,0%	40,0%	10,0%	100,0%
	Bovins lait	Effectif	13	50	91	154
		% compris dans Production principale	8,4%	32,5%	59,1%	100,0%
	Bovins viande	Effectif	8	25	11	44
		% compris dans Production principale	18,2%	56,8%	25,0%	100,0%
	Caprins	Effectif	12	0	1	13
		% compris dans Production principale	92,3%	0,0%	7,7%	100,0%

	Effectif	3	2	3	8
Cultures fourragères	% compris dans Production principale	37,5%	25,0%	37,5%	100,0%
	Effectif	24	11	4	39
Fruits	% compris dans Production principale	61,5%	28,2%	10,3%	100,0%
	Effectif	13	8	19	40
Grandes cultures	% compris dans Production principale	32,5%	20,0%	47,5%	100,0%
	Effectif	103	34	23	160
Légumes	% compris dans Production principale	64,4%	21,3%	14,4%	100,0%
	Effectif	1	0	0	1
Non renseigné	% compris dans Production principale	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	Effectif	12	8	4	24
Ovins	% compris dans Production principale	50,0%	33,3%	16,7%	100,0%
	Effectif	6	1	0	7
Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales	% compris dans Production principale	85,7%	14,3%	0,0%	100,0%
	Effectif	4	8	8	20
Porcs	% compris dans Production principale	20,0%	40,0%	40,0%	100,0%
	Effectif	7	4	27	38
Volailles	% compris dans Production principale	18,4%	10,5%	71,1%	100,0%
	Effectif	213	156	193	562
Total	% compris dans Production principale	37,9%	27,8%	34,3%	100,0%

Annexe 2 : Tableau activité de production et activité de transformation

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
Production principale * Activité transformation	486	85,9%	80	14,1%	566	100,0%

Tableau croisé Production principale * Activité transformation

			Activité transformation		Total
			FAUX	VRAI	
Production principale	Apiculture	Effectif	1	0	1
		% compris dans Production principale	100,0%	0,0%	100,0%
	Aquaculture - Produits de la mer	Effectif	1	2	3
		% compris dans Production principale	33,3%	66,7%	100,0%
	Autres systèmes	Effectif	2	5	7
		% compris dans Production principale	28,6%	71,4%	100,0%
	Bovins lait	Effectif	98	41	139
		% compris dans Production principale	70,5%	29,5%	100,0%
	Bovins viande	Effectif	17	22	39
		% compris dans Production principale	43,6%	56,4%	100,0%
	Caprins	Effectif	3	10	13
		% compris dans Production principale	23,1%	76,9%	100,0%
	Cultures fourragères	Effectif	5	1	6
		% compris dans Production principale	83,3%	16,7%	100,0%
	Fruits	Effectif	12	24	36
		% compris dans Production principale	33,3%	66,7%	100,0%
Grandes cultures	Effectif	19	13	32	
	% compris dans Production principale	59,4%	40,6%	100,0%	
Légumes	Effectif	97	30	127	

	% compris dans	76,4%	23,6%	100,0%
	Production principale			
	Effectif	1	0	1
Non renseigné	% compris dans	100,0%	0,0%	100,0%
	Production principale			
	Effectif	7	15	22
Ovins	% compris dans	31,8%	68,2%	100,0%
	Production principale			
	Effectif	2	5	7
Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales	% compris dans	28,6%	71,4%	100,0%
	Production principale			
	Effectif	9	11	20
Porcs	% compris dans	45,0%	55,0%	100,0%
	Production principale			
	Effectif	26	7	33
Volailles	% compris dans	78,8%	21,2%	100,0%
	Production principale			
	Effectif	300	186	486
Total	% compris dans	61,7%	38,3%	100,0%
	Production principale			

Annexe 3 : modes de ventes les plus fréquents en circuits courts

Vente sur les marchés

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
FAUX	67	31,0	31,0	31,0
Valide VRAI	149	69,0	69,0	100,0
Total	216	100,0	100,0	

Vente à la ferme

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
FAUX	93	43,1	43,3	43,3
Valide VRAI	122	56,5	56,7	100,0
Total	215	99,5	100,0	
Manquante Système manquant	1	,5		
Total	216	100,0		

Magasin de producteur

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	FAUX	174	80,6	80,9	80,9
	VRAI	41	19,0	19,1	100,0
	Total	215	99,5	100,0	
Manquante	Système manquant	1	,5		
Total		216	100,0		

Vente via des sites de commande en ligne

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	FAUX	151	69,9	70,2	70,2
	VRAI	64	29,6	29,8	100,0
	Total	215	99,5	100,0	
Manquante	Système manquant	1	,5		
Total		216	100,0		

lieux de dépôts et/ou paniers caissettes

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	FAUX	110	50,9	51,4	51,4
	VRAI	104	48,1	48,6	100,0
	Total	214	99,1	100,0	
Manquante	Système manquant	2	,9		
Total		216	100,0		

vente à des artisans ou restaurateurs

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	FAUX	124	57,4	57,7	57,7
	VRAI	91	42,1	42,3	100,0
	Total	215	99,5	100,0	
Manquante	Système manquant	1	,5		
Total		216	100,0		

Magasins en direct

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	FAUX	103	47,7	47,9	47,9

	VRAI	112	51,9	52,1	100,0
	Total	215	99,5	100,0	
Manquante	Système manquant	1	,5		
Total		216	100,0		

Vente en restauration collective

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
	FAUX	154	71,3	71,6	71,6
Valide	VRAI	61	28,2	28,4	100,0
	Total	215	99,5	100,0	
Manquante	Système manquant	1	,5		
Total		216	100,0		

Annexe 4 : modes de vente en circuits courts et en complémentarité circuits courts et circuits longs

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
Vente sur les marchés * vente en CC et en CC&CL	373	65,9%	193	34,1%	566	100,0%

Tableau croisé Vente sur les marchés * vente en CC et en CC&CL

		vente en CC et en CC&CL		Total
		CC	CC&CL	
Vente sur les marchés	Effectif	67	103	170
	FAUX % compris dans vente en CC et en CC&CL	31,0%	65,6%	45,6%
	Effectif	149	54	203
	VRAI % compris dans vente en CC et en CC&CL	69,0%	34,4%	54,4%
Total	Effectif	216	157	373
	% compris dans vente en CC et en CC&CL	100,0%	100,0%	100,0%

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
Vente à la ferme * vente en CC et en CC&CL	372	65,7%	194	34,3%	566	100,0%

Tableau croisé Vente à la ferme * vente en CC et en CC&CL

		vente en CC et en CC&CL		Total
		CC	CC&CL	
Vente à la ferme	Effectif	93	58	151
	FAUX % compris dans vente en CC et en CC&CL	43,3%	36,9%	40,6%
	Effectif	122	99	221
	VRAI % compris dans vente en CC et en CC&CL	56,7%	63,1%	59,4%
Total	Effectif	215	157	372
	% compris dans vente en CC et en CC&CL	100,0%	100,0%	100,0%

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
Magasin de producteur * vente en CC et en CC&CL	372	65,7%	194	34,3%	566	100,0%

Tableau croisé Magasin de producteur * vente en CC et en CC&CL

		vente en CC et en CC&CL		Total
		CC	CC&CL	
Magasin de producteur	Effectif	174	137	311
	FAUX % compris dans vente en CC et en CC&CL	80,9%	87,3%	83,6%
	Effectif	41	20	61
	VRAI % compris dans vente en CC et en CC&CL	19,1%	12,7%	16,4%
Total	Effectif	215	157	372
	% compris dans vente en CC et en CC&CL	100,0%	100,0%	100,0%

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
Vente via des sites de commande en ligne * vente en CC et en CC&CL	372	65,7%	194	34,3%	566	100,0%

Tableau croisé Vente via des sites de commande en ligne * vente en CC et en CC&CL

		vente en CC et en CC&CL		Total
		CC	CC&CL	
Vente via des sites de commande en ligne	Effectif	151	117	268
	FAUX % compris dans vente en CC et en CC&CL	70,2%	74,5%	72,0%
	Effectif	64	40	104
	VRAI % compris dans vente en CC et en CC&CL	29,8%	25,5%	28,0%
Total	Effectif % compris dans vente en CC et en CC&CL	215	157	372
		100,0%	100,0%	100,0%

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
lieux de dépôts et/ou paniers caissettes * vente en CC et en CC&CL	371	65,5%	195	34,5%	566	100,0%

Tableau croisé lieux de dépôts et/ou paniers caissettes * vente en CC et en CC&CL

		vente en CC et en CC&CL		Total
		CC	CC&CL	
lieux de dépôts et/ou paniers caissettes	Effectif	110	84	194
	FAUX % compris dans vente en CC et en CC&CL	51,4%	53,5%	52,3%
	Effectif	104	73	177
	VRAI % compris dans vente en CC et en CC&CL	48,6%	46,5%	47,7%

	Effectif	214	157	371
Total	% compris dans vente en CC et en CC&CL	100,0%	100,0%	100,0%

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
vente à des artisans ou restaurateurs * vente en CC et en CC&CL	372	65,7%	194	34,3%	566	100,0%

Tableau croisé vente à des artisans ou restaurateurs * vente en CC et en CC&CL

		vente en CC et en CC&CL		Total
		CC	CC&CL	
vente à des artisans ou restaurateurs	Effectif	124	99	223
	FAUX % compris dans vente en CC et en CC&CL	57,7%	63,1%	59,9%
	Effectif	91	58	149
	VRAI % compris dans vente en CC et en CC&CL	42,3%	36,9%	40,1%
Total	Effectif	215	157	372
	% compris dans vente en CC et en CC&CL	100,0%	100,0%	100,0%

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
Magasins en direct * vente en CC et en CC&CL	372	65,7%	194	34,3%	566	100,0%

Tableau croisé Magasins en direct * vente en CC et en CC&CL

		vente en CC et en CC&CL		Total
		CC	CC&CL	
Magasins en direct	Effectif	103	86	189
	FAUX % compris dans vente en CC et en CC&CL	47,9%	54,8%	50,8%
	VRAI Effectif	112	71	183

	% compris dans vente en CC et en CC&CL	52,1%	45,2%	49,2%
	Effectif	215	157	372
Total	% compris dans vente en CC et en CC&CL	100,0%	100,0%	100,0%

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
Vente en restauration collective * vente en CC et en CC&CL	372	65,7%	194	34,3%	566	100,0%

Tableau croisé Vente en restauration collective * vente en CC et en CC&CL

			vente en CC et en CC&CL		Total
			CC	CC&CL	
Vente en restauration collective	Effectif		154	106	260
	FAUX	% compris dans vente en CC et en CC&CL	71,6%	67,5%	69,9%
	Effectif		61	51	112
	VRAI	% compris dans vente en CC et en CC&CL	28,4%	32,5%	30,1%
Total	Effectif		215	157	372
	% compris dans vente en CC et en CC&CL		100,0%	100,0%	100,0%

Annexe 5 : Dimension subi / choisi des choix de commercialisation

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs *	458	80,9%	108	19,1%	566	100,0%
Choix débouchés Choisi Subi						

Tableau croisé Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs * Choix débouchés Choisi/Subi

		Choix débouchés Choisi/Subi				Total
		choisis	plutôt choisis	plutôt subis	subis	
	Effectif	130	55	6	0	191
	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	68,1%	28,8%	3,1%	0,0%	100,0%
Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	Effectif	69	41	13	0	123
	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	56,1%	33,3%	10,6%	0,0%	100,0%
	Effectif	71	42	26	5	144
	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	49,3%	29,2%	18,1%	3,5%	100,0%
Total	Effectif	270	138	45	5	458
	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	59,0%	30,1%	9,8%	1,1%	100,0%

ANALYSE ENTREE PAR PRODUCTION

Annexe 6 : Test du khi-deux productions et circuit de commercialisation

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits * Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	397	70,1%	169	29,9%	566	100,0%

Tableau croisé production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits * Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs

		Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs			Total	
		CC	CC&CL	CL		
production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits	Bovins lait	Effectif	13	50	91	154
		% compris dans production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits	8,4%	32,5%	59,1%	100,0%
		Résidu ajusté	-9,5	,8	9,0	
production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits	Bovins viande	Effectif	8	25	11	44
		% compris dans production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits	18,2%	56,8%	25,0%	100,0%
		Résidu ajusté	-2,8	4,1	-1,1	
production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits	Fruits	Effectif	24	11	4	39
		% compris dans production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits	61,5%	28,2%	10,3%	100,0%
		Résidu ajusté	3,3	-3	-3,1	

	Effectif	103	34	23	160
	% compris dans production bovins lait, Légumes bovins viande, légumes et fruits	64,4%	21,3%	14,4%	100,0%
	Résidu ajusté	9,2	-3,2	-6,3	
	Effectif	148	120	129	397
Total	% compris dans production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits	37,3%	30,2%	32,5%	100,0%

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	147,579 ^a	6	,000
Rapport de vraisemblance	156,043	6	,000
Association linéaire par linéaire	121,503	1	,000
Nombre d'observations valides	397		

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 11,79.

❖ PRODUCTION BOVINS LAIT

Annexe 7 : Moyenne, médiane et quartiles pour effectif du cheptel en circuits courts

Statistiques^a

VacheslaitièresABC

N	Valide	12
	Manquante	1
Moyenne		27,58
Médiane		22,00
Centiles	25	15,75
	50	22,00
	75	41,75

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait

VacheslaitièresABC^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
3	1	7,7	8,3	8,3
12	1	7,7	8,3	16,7
15	1	7,7	8,3	25,0
18	1	7,7	8,3	33,3
20	2	15,4	16,7	50,0
24	1	7,7	8,3	58,3
30	1	7,7	8,3	66,7
32	1	7,7	8,3	75,0
45	1	7,7	8,3	83,3
47	1	7,7	8,3	91,7
65	1	7,7	8,3	100,0
Total	12	92,3	100,0	
Manquante	Système manquant	1	7,7	
Total		13	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait

Annexe 8 : Moyenne, médiane et quartiles pour effectif du cheptel en complémentarité circuits courts et circuits longs

Statistiques^a

VacheslaitièresABC

N	Valide	49
	Manquante	1
Moyenne		56,18
Médiane		49,00
Centiles	25	36,50
	50	49,00
	75	70,00

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait

VacheslaitièresABC^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
18	1	2,0	2,0	2,0
24	2	4,0	4,1	6,1
25	1	2,0	2,0	8,2
27	1	2,0	2,0	10,2
30	3	6,0	6,1	16,3
35	2	4,0	4,1	20,4
36	2	4,0	4,1	24,5
37	1	2,0	2,0	26,5
38	1	2,0	2,0	28,6
40	5	10,0	10,2	38,8
42	1	2,0	2,0	40,8
43	1	2,0	2,0	42,9
45	1	2,0	2,0	44,9
46	1	2,0	2,0	46,9
47	1	2,0	2,0	49,0
49	1	2,0	2,0	51,0
51	1	2,0	2,0	53,1
52	1	2,0	2,0	55,1
53	1	2,0	2,0	57,1
55	2	4,0	4,1	61,2
57	1	2,0	2,0	63,3
58	1	2,0	2,0	65,3
60	1	2,0	2,0	67,3
62	1	2,0	2,0	69,4
Valide				

64		1	2,0	2,0	71,4
70		3	6,0	6,1	77,6
75		1	2,0	2,0	79,6
78		1	2,0	2,0	81,6
80		1	2,0	2,0	83,7
85		1	2,0	2,0	85,7
90		1	2,0	2,0	87,8
95		1	2,0	2,0	89,8
100		1	2,0	2,0	91,8
101		1	2,0	2,0	93,9
110		1	2,0	2,0	95,9
115		1	2,0	2,0	98,0
150		1	2,0	2,0	100,0
Total		49	98,0	100,0	
Manquante	Système manquant	1	2,0		
Total		50	100,0		

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait

Annexe 9 : Moyenne, médiane et quartiles pour effectif du cheptel en circuits longs

Statistiques^a

VacheslaitièresABC

N	Valide	91
	Manquante	0
Moyenne		53,81
Médiane		50,00
Centiles	25	42,00
	50	50,00
	75	65,00

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait

VacheslaitièresABC^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
22	1	1,1	1,1	1,1
Valide 23	2	2,2	2,2	3,3
25	1	1,1	1,1	4,4

28	1	1,1	1,1	5,5
30	2	2,2	2,2	7,7
33	1	1,1	1,1	8,8
34	2	2,2	2,2	11,0
35	2	2,2	2,2	13,2
36	3	3,3	3,3	16,5
37	1	1,1	1,1	17,6
38	3	3,3	3,3	20,9
40	3	3,3	3,3	24,2
42	1	1,1	1,1	25,3
44	2	2,2	2,2	27,5
45	8	8,8	8,8	36,3
47	1	1,1	1,1	37,4
48	4	4,4	4,4	41,8
50	13	14,3	14,3	56,0
52	1	1,1	1,1	57,1
55	6	6,6	6,6	63,7
57	2	2,2	2,2	65,9
60	7	7,7	7,7	73,6
62	1	1,1	1,1	74,7
65	1	1,1	1,1	75,8
68	1	1,1	1,1	76,9
70	4	4,4	4,4	81,3
73	1	1,1	1,1	82,4
74	1	1,1	1,1	83,5
75	4	4,4	4,4	87,9
80	3	3,3	3,3	91,2
84	1	1,1	1,1	92,3
85	2	2,2	2,2	94,5
90	4	4,4	4,4	98,9
95	1	1,1	1,1	100,0
Total	91	100,0	100,0	

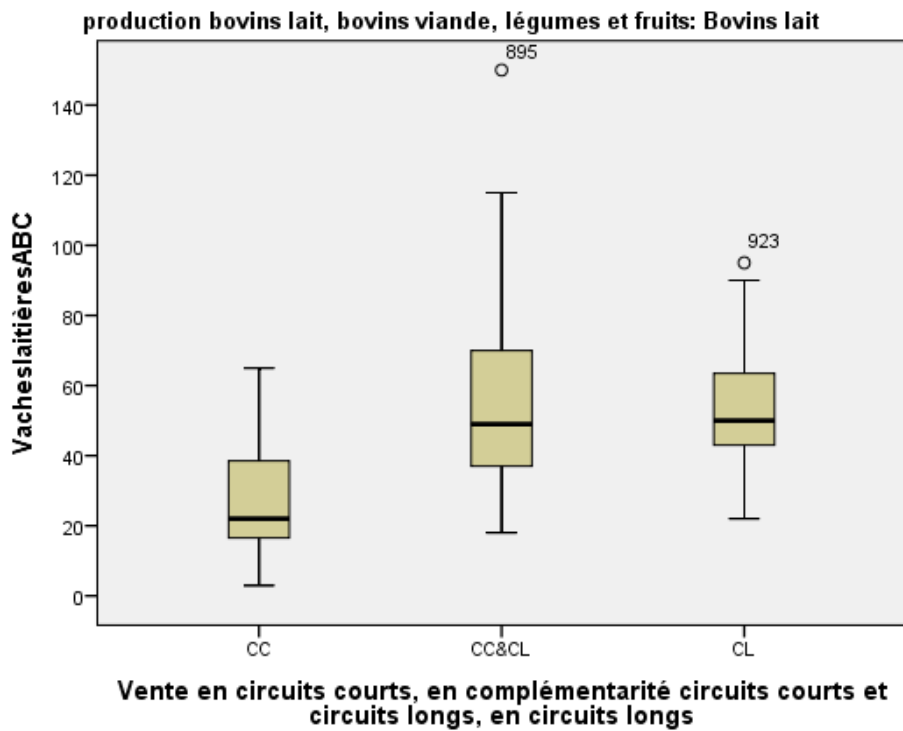
a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait

Annexe 10 : boîte à moustache effectif du cheptel selon les types de circuits de commercialisation adoptés

Récapitulatif du traitement des observations^a

	Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
CC		12	92,3%	1	7,7%	13	100,0%
VacheslaitièresABC	CC&CL	49	98,0%	1	2,0%	50	100,0%
	CL	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait



Annexe 11 : Moyenne, médiane et quartiles UTH total pour les circuits courts

Statistiques^a

TravailUTH

N	Valide	13
	Manquante	0
Moyenne		2,1154
Médiane		2,0000

	25	1,0000
Centiles	50	2,0000
	75	3,0000

a. production bovins lait, bovins
viande, légumes et fruits = Bovins lait

TravailUTH^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
	4	30,8	30,8	30,8
	5	38,5	38,5	69,2
Valide	2	15,4	15,4	84,6
	1	7,7	7,7	92,3
	1	7,7	7,7	100,0
Total	13	100,0	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait

Annexe 12 : moyenne UTH totale en complémentarité circuits courts et circuits longs

Statistiques^a

TravailUTH

N	Valide	50
	Manquante	0
Moyenne		2,4282
Médiane		2,0000
	25	2,0000
Centiles	50	2,0000
	75	3,0000

a. production bovins lait, bovins
viande, légumes et fruits = Bovins lait

TravailUTH^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
	6	12,0	12,0	12,0
Valide	1	2,0	2,0	14,0
	2	4,0	4,0	18,0
	1	2,0	2,0	20,0

2,00	20	40,0	40,0	60,0
2,33	1	2,0	2,0	62,0
2,50	2	4,0	4,0	66,0
2,80	1	2,0	2,0	68,0
2,90	1	2,0	2,0	70,0
3,00	7	14,0	14,0	84,0
3,30	1	2,0	2,0	86,0
3,50	2	4,0	4,0	90,0
4,00	2	4,0	4,0	94,0
4,50	1	2,0	2,0	96,0
5,80	1	2,0	2,0	98,0
8,00	1	2,0	2,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait

Annexe 13 : Moyenne UTH totale en circuits longs

Statistiques

TravailUTH

N	Valide	91
	Manquante	0
Moyenne		1,7879
Médiane		2,0000
25		1,0000
Centiles 50		2,0000
75		2,0000

TravailUTH

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
1,00	32	35,2	35,2	35,2
1,20	1	1,1	1,1	36,3
1,25	1	1,1	1,1	37,4
1,33	1	1,1	1,1	38,5
1,50	3	3,3	3,3	41,8
1,57	1	1,1	1,1	42,9
2,00	35	38,5	38,5	81,3
2,25	1	1,1	1,1	82,4

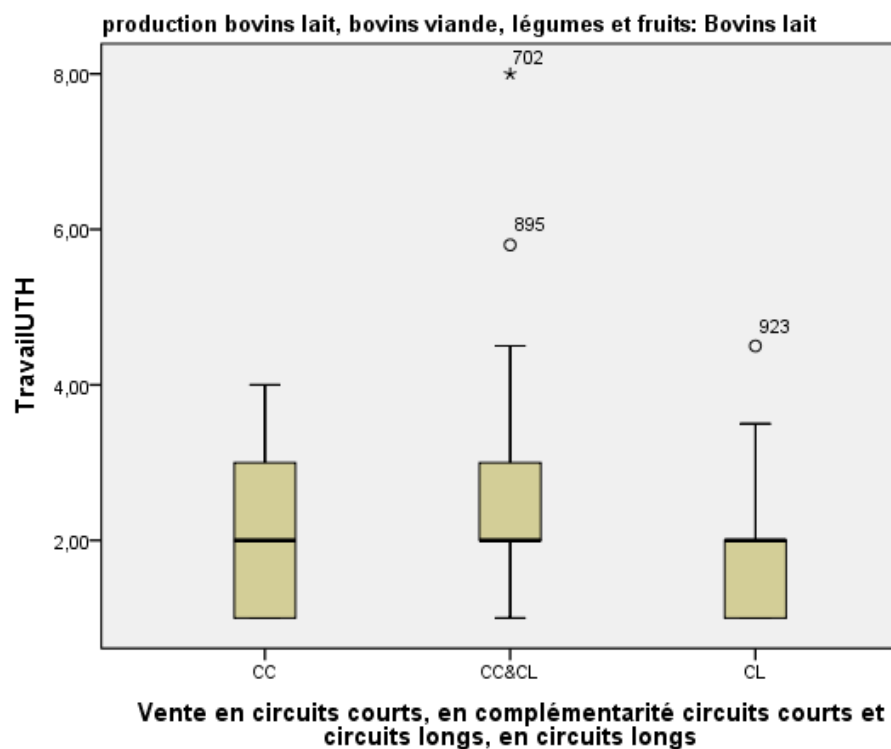
2,50	3	3,3	3,3	85,7
2,60	1	1,1	1,1	86,8
2,70	1	1,1	1,1	87,9
3,00	6	6,6	6,6	94,5
3,20	2	2,2	2,2	96,7
3,40	1	1,1	1,1	97,8
3,50	1	1,1	1,1	98,9
4,50	1	1,1	1,1	100,0
Total	91	100,0	100,0	

Annexe 14 : Boîte à moustache UTH totale

Récapitulatif du traitement des observations^a

	Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
CC		13	100,0%	0	0,0%	13	100,0%
TravailUTH CC&CL		50	100,0%	0	0,0%	50	100,0%
CL		91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait



Annexe 15 : effectif du cheptel / UTH

Récapitulatif de traitement des observations

	Effectif	Pourcentage
Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs		
CC	12	7,9%
CC&CL	49	32,2%
CL	91	59,9%
Tous	152	100,0%
Exclus	2	
Total	154	

Statistiques de ratio pour VacheslaitièresABC / TravailUTH

Groupe	Moyenne	Médiane	Différentiel lié au prix	Coefficient de dispersion	Coefficient de variation
					Médiane centrée
CC	13,391	11,429	1,072	,579	77,5%
CC&CL	25,485	25,250	1,105	,308	42,3%
CL	33,391	30,000	1,109	,334	45,3%
Tous	29,263	27,500	1,132	,363	49,2%

Annexe 16 : Moyenne, médiane et quartiles UTH salariés en circuits courts

Statistiques^a

TravailUTHsalariés

N	Valide	12
	Manquante	1
Moyenne		,5417
Médiane		,0000
Centiles	25	,0000
	50	,0000
	75	1,3750

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait

TravailUTHsalariés^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	8	61,5	66,7	66,7
1,00	1	7,7	8,3	75,0
Valide 1,50	1	7,7	8,3	83,3
2,00	2	15,4	16,7	100,0
Total	12	92,3	100,0	
Manquante Système manquant	1	7,7		
Total	13	100,0		

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait

Annexe 17 : Moyenne, médiane et quartiles UTH salariés en complémentarité circuits courts et circuits longs

Statistiques^a

TravailUTHsalariés

N	Valide	48
	Manquante	2
Moyenne		,6465
Médiane		,1000
Centiles	25	,0000
	50	,1000
	75	1,0000

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait

TravailUTHsalariés^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	23	46,0	47,9	47,9
,10	2	4,0	4,2	52,1
,20	1	2,0	2,1	54,2
,33	1	2,0	2,1	56,3
,50	3	6,0	6,3	62,5
,80	2	4,0	4,2	66,7
1,00	8	16,0	16,7	83,3
1,30	1	2,0	2,1	85,4
1,50	2	4,0	4,2	89,6
1,90	1	2,0	2,1	91,7
2,00	2	4,0	4,2	95,8
4,00	1	2,0	2,1	97,9
5,00	1	2,0	2,1	100,0
Total	48	96,0	100,0	
Manquante	Système manquant	2	4,0	
Total		50	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait

Annexe 18 : Moyenne, médiane et quartiles UTH salariés en circuits longs

Statistiques^a

TravailUTHsalariés

N	Valide	83
	Manquante	8
Moyenne		,2925
Médiane		,0000
	25	,0000
Centiles	50	,0000
	75	,5000

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait

TravailUTHsalariés^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	52	57,1	62,7	62,7
,20	1	1,1	1,2	63,9
,25	3	3,3	3,6	67,5
,30	1	1,1	1,2	68,7
,33	1	1,1	1,2	69,9
,40	2	2,2	2,4	72,3
Valide ,50	5	5,5	6,0	78,3
,60	1	1,1	1,2	79,5
,70	2	2,2	2,4	81,9
1,00	11	12,1	13,3	95,2
1,20	2	2,2	2,4	97,6
2,00	2	2,2	2,4	100,0
Total	83	91,2	100,0	
Manquante Système manquant	8	8,8		
Total	91	100,0		

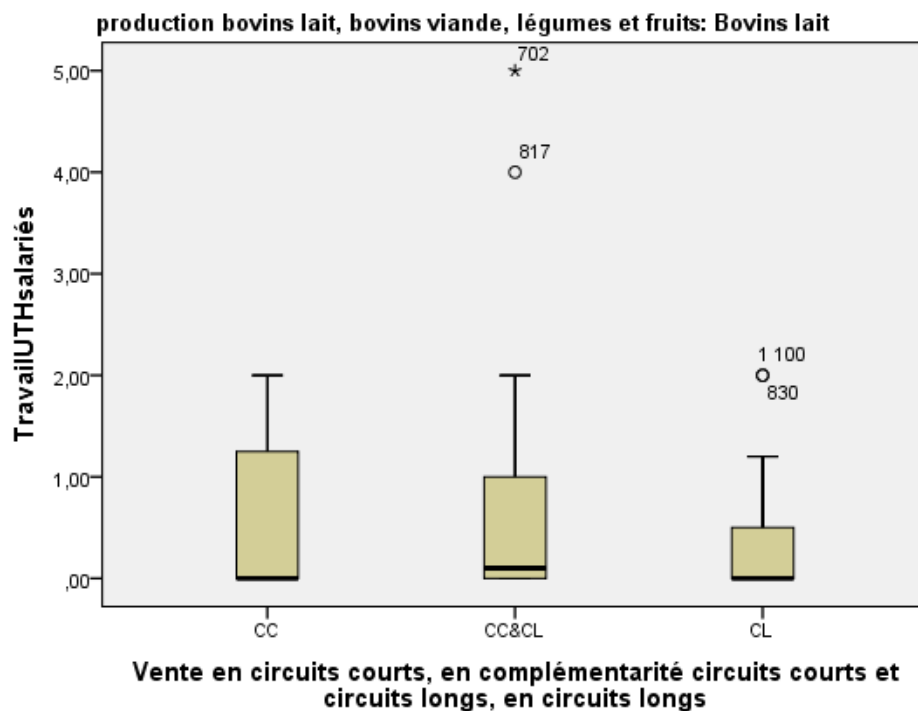
a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait

Annexe 19 : Boîte à moustache UTH Salariés

Récapitulatif du traitement des observations^a

	Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
	CC	12	92,3%	1	7,7%	13	100,0%
TravailUTHsalariés	CC&CL	48	96,0%	2	4,0%	50	100,0%
	CL	83	91,2%	8	8,8%	91	100,0%

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins lait



Annexe 20 : test du khi-deux effectif de vaches laitières et pratique ou non de la vente en circuits courts

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
effectif vaches laitières *	152	98,7%	2	1,3%	154	100,0%
Vente en circuits courts						

Tableau croisé effectif vaches laitières * Vente en circuits courts

			Vente en circuits courts		Total
			FAUX	VRAI	
effectif vaches laitières		Effectif	23	29	52
	moins de 43 vaches	% compris dans effectif vaches laitières	44,2%	55,8%	100,0%
		Résidu ajusté	-2,8	2,8	
		Effectif	37	13	50
	entre 43 et 57 vaches	% compris dans effectif vaches laitières	74,0%	26,0%	100,0%
		Résidu ajusté	2,5	-2,5	
	plus de 57 vaches	Effectif	31	19	50

	% compris dans effectif vaches laitières	62,0%	38,0%	100,0%
	Résidu ajusté	,4	-,4	
	Effectif	91	61	152
Total	% compris dans effectif vaches laitières	59,9%	40,1%	100,0%

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	9,543 ^a	2	,008
Rapport de vraisemblance	9,651	2	,008
Association linéaire par linéaire	3,430	1	,064
Nombre d'observations valides	152		

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 20,07.

Annexe 21 : test du khi-deux nombre d'UTH et pratique de la vente en circuits longs

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
UTH sur la ferme * VCCLieuModecircuitscourts	154	100,0%	0	0,0%	154	100,0%

Tableau croisé UTH sur la ferme * VCCLieuModecircuitscourts

		VCCLieuModecircuitscourts		Total
		FAUX	VRAI	
UTH sur la ferme	Effectif	39	14	53
	moins de 2 UTH % compris dans UTH sur la ferme	73,6%	26,4%	100,0%
2 UTH	Résidu ajusté	2,7	-2,7	
	Effectif	35	25	60
	% compris dans UTH sur la ferme	58,3%	41,7%	100,0%

	Résidu ajusté		-,2	,2	
	Effectif		17	24	41
plus de 2 UTH	% compris dans UTH sur la ferme		41,5%	58,5%	100,0%
	Résidu ajusté		-2,7	2,7	
	Effectif		91	63	154
Total	% compris dans UTH sur la ferme		59,1%	40,9%	100,0%

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	9,890 ^a	2	,007
Rapport de vraisemblance	10,030	2	,007
Nombre d'observations valides	154		

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 16,77.

Annexe 22 : Tableau effectif modalité de transformation du lait

Statistiques

Activitétransformationproduitslaitiers

Qui

N	Valide	24
	Manquante	0

ActivitétransformationproduitslaitiersQui

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Prestataire	2	8,3	8,3
	Vous, via un atelier individuel	22	91,7	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Annexe 23 : Test du khi-deux nombre UTH et activité de transformation lait

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
UTH sur la ferme * Activité transformation produits laitiers	48	31,2%	106	68,8%	154	100,0%

Tableau croisé UTH sur la ferme * Activité transformation produits laitiers

			Activité transformation produits laitiers		Total
			FAUX	VRAI	
moins de 2 UTH	Effectif		13	3	16
	% compris dans UTH sur la ferme		81,3%	18,8%	100,0%
2 UTH	Résidu ajusté		3,1	-3,1	
	Effectif		5	12	17
UTH sur la ferme	% compris dans UTH sur la ferme		29,4%	70,6%	100,0%
	Résidu ajusté		-2,1	2,1	
plus de 2 UTH	Effectif		6	9	15
	% compris dans UTH sur la ferme		40,0%	60,0%	100,0%
Total	Résidu ajusté		-,9	,9	
	Effectif		24	24	48
		% compris dans UTH sur la ferme	50,0%	50,0%	100,0%

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	9,732 ^a	2	,008
Rapport de vraisemblance	10,312	2	,006
Nombre d'observations valides	48		

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 7,50.

❖ PRODUCTION BOVINS VIANDE

Annexe 24 : Moyenne, médiane et quartiles pour effectif du cheptel en circuits courts

Statistiques^a

VachesallaitantesABC

N	Valide	13
	Manquante	55
Moyenne		8,15
Médiane		5,00
Centiles	25	1,50
	50	5,00
	75	14,00

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = .

VachesallaitantesABC^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
1	3	4,4	23,1	23,1
2	1	1,5	7,7	30,8
3	1	1,5	7,7	38,5
4	1	1,5	7,7	46,2
5	2	2,9	15,4	61,5
10	1	1,5	7,7	69,2
13	1	1,5	7,7	76,9
15	2	2,9	15,4	92,3
31	1	1,5	7,7	100,0
Total	13	19,1	100,0	
Manquante	Système manquant	55	80,9	
Total		68	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = .

Annexe 25 : Moyenne, médiane et quartiles pour effectif du cheptel en CC&CL

Statistiques^a

VachesallaitantesABC

N	Valide	24
	Manquante	1
Moyenne		43,83
Médiane		30,50
Centiles	25	23,50
	50	30,50
	75	50,75

a. production bovins lait, bovins viande,
légumes et fruits = Bovins viande

VachesallaitantesABC^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
10	1	4,0	4,2	4,2
13	1	4,0	4,2	8,3
15	1	4,0	4,2	12,5
18	1	4,0	4,2	16,7
20	1	4,0	4,2	20,8
23	1	4,0	4,2	25,0
25	2	8,0	8,3	33,3
29	2	8,0	8,3	41,7
30	2	8,0	8,3	50,0
31	1	4,0	4,2	54,2
40	1	4,0	4,2	58,3
45	2	8,0	8,3	66,7
50	2	8,0	8,3	75,0
51	1	4,0	4,2	79,2
58	1	4,0	4,2	83,3
85	1	4,0	4,2	87,5
90	1	4,0	4,2	91,7
110	1	4,0	4,2	95,8
130	1	4,0	4,2	100,0
Total	24	96,0	100,0	
Manquante	Système manquant	1	4,0	
Total		25	100,0	

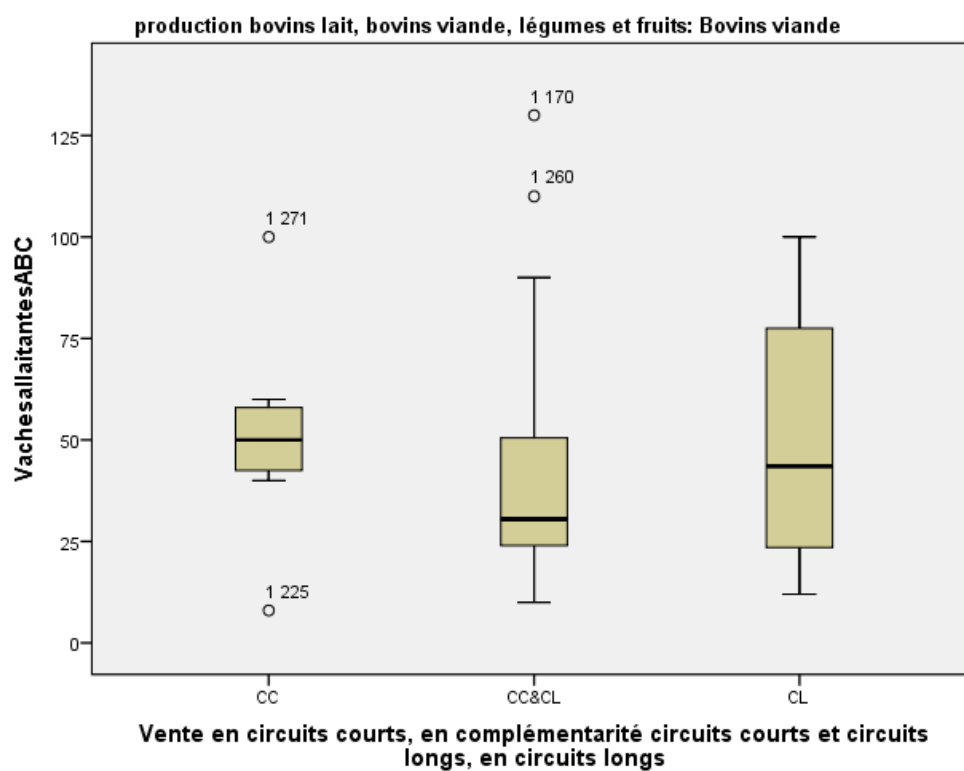
a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins viande

Annexe 26 : Boîte à moustache effectif du cheptel selon les types de circuits de commercialisation adoptés

Récapitulatif du traitement des observations^a

	Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
CC		7	87,5%	1	12,5%	8	100,0%
VachesallaitantesABC CC&CL		24	96,0%	1	4,0%	25	100,0%
CL		8	72,7%	3	27,3%	11	100,0%

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins viande



Annexe 27 : Moyenne, médiane et quartiles UTH total en CC&CL

Statistiques^a

TravailUTH

N	Valide	25
	Manquante	0
Moyenne		1,5020
Médiane		1,0000
Centiles	25	1,0000
	50	1,0000
	75	2,0000

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins viande

TravailUTH^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
1,00	13	52,0	52,0	52,0
1,10	1	4,0	4,0	56,0
1,50	1	4,0	4,0	60,0
2,00	7	28,0	28,0	88,0
2,20	1	4,0	4,0	92,0
2,75	1	4,0	4,0	96,0
3,00	1	4,0	4,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins viande

Annexe 28 : Moyenne, médiane et quartiles UTH total en circuits longs

Statistiques^a

TravailUTH

N	Valide	11
	Manquante	0
Moyenne		1,1818
Médiane		1,0000
Centiles	25	1,0000
	50	1,0000
	75	1,5000

- a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins viande

TravailUTH^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	1,00	8	72,7	72,7
	1,50	2	18,2	90,9
	2,00	1	9,1	100,0
	Total	11	100,0	100,0

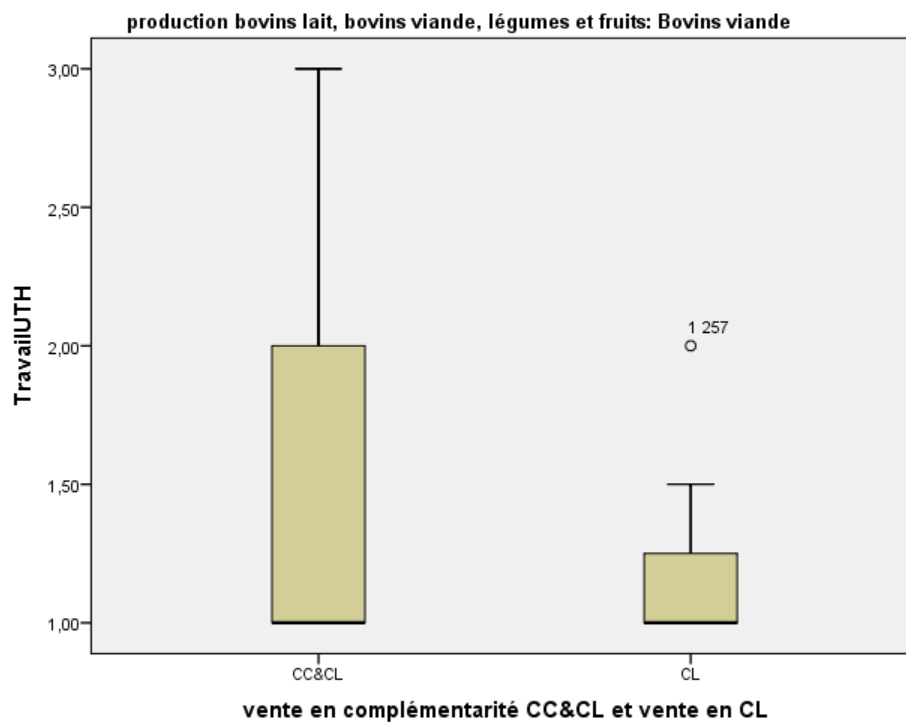
- a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins viande

Annexe 29 : Boîte à moustache UTH totale

Récapitulatif du traitement des observations^a

	vente en complémentarité CC&CL et vente en CL	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
TravailUTH	CC&CL	25	100,0%	0	0,0%	25	100,0%
	CL	11	100,0%	0	0,0%	11	100,0%

- a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins viande



Annexe 30 : Moyenne, médiane et quartiles UTH salariés en complémentarité circuits courts et circuits longs

Statistiques^a

TravailUTHsalariés

N	Valide	24
	Manquante	1
Moyenne		,2104
Médiane		,0000
Centiles	25	,0000
	50	,0000
	75	,1750

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins viande

TravailUTHsalariés^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	17	68,0	70,8	70,8
,10	1	4,0	4,2	75,0
,20	1	4,0	4,2	79,2
,50	2	8,0	8,3	87,5
,75	1	4,0	4,2	91,7
1,00	1	4,0	4,2	95,8
2,00	1	4,0	4,2	100,0
Total	24	96,0	100,0	
Manquante	Système manquant	1	4,0	
Total		25	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins viande

Annexe 31 : Moyenne, médiane et quartiles UTH salariés en circuits longs

Statistiques^a

TravailUTHsalariés

N	Valide	11
	Manquante	0
Moyenne		,0909
Médiane		,0000
	25	,0000
Centiles	50	,0000
	75	,0000

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins viande

TravailUTHsalariés^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	9	81,8	81,8	81,8
Valide	,50	2	18,2	100,0
Total		11	100,0	100,0

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Bovins viande

Annexe 32 : Modalité de transformation de la viande

Statistiques

Activité transformation viande qui

N	Valide	21
	Manquante	0

Activité transformation viande qui

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
autre(s)	1	4,8	4,8	4,8
Prestataire	18	85,7	85,7	90,5
Valide Vous, via un atelier individuel	2	9,5	9,5	100,0
Total	21	100,0	100,0	

❖ PRODUCTION FRUITS

Annexe 33 : Moyenne, médiane et quartiles SAU cultures fruitières en circuits courts

Statistiques^a

FruitsABC

N	Valide	23
	Manquante	1
Moyenne		2,753043
Médiane		1,740000
Centiles	25	,580000
	50	1,740000
	75	4,000000

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits

FruitsABC^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,1000	1	4,2	4,3	4,3
,3000	1	4,2	4,3	8,7
,4000	1	4,2	4,3	13,0
,5000	2	8,3	8,7	21,7
,5800	1	4,2	4,3	26,1
1,0000	4	16,7	17,4	43,5
1,4500	1	4,2	4,3	47,8
1,7400	1	4,2	4,3	52,2
1,9000	1	4,2	4,3	56,5
Valide 2,2900	1	4,2	4,3	60,9
2,3000	1	4,2	4,3	65,2
3,0000	1	4,2	4,3	69,6
3,5500	1	4,2	4,3	73,9
4,0000	2	8,3	8,7	82,6
4,5000	1	4,2	4,3	87,0
5,0000	1	4,2	4,3	91,3
10,2300	1	4,2	4,3	95,7
12,9800	1	4,2	4,3	100,0
Total	23	95,8	100,0	
Manquante	Système manquant	1	4,2	
Total		24	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits

Annexe 34 : Moyenne, médiane et quartiles SAU cultures fruitières en complémentarité circuits courts et circuits longs

Statistiques^a

FruitsABC

N	Valide	11
	Manquante	0
Moyenne		7,480909
Médiane		7,000000
Centiles	25	4,000000
	50	7,000000
	75	8,860000

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits

FruitsABC^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
2,5000	2	18,2	18,2	18,2
4,0000	2	18,2	18,2	36,4
6,0000	1	9,1	9,1	45,5
7,0000	2	18,2	18,2	63,6
Valide 7,4300	1	9,1	9,1	72,7
8,8600	1	9,1	9,1	81,8
15,0000	1	9,1	9,1	90,9
18,0000	1	9,1	9,1	100,0
Total	11	100,0	100,0	

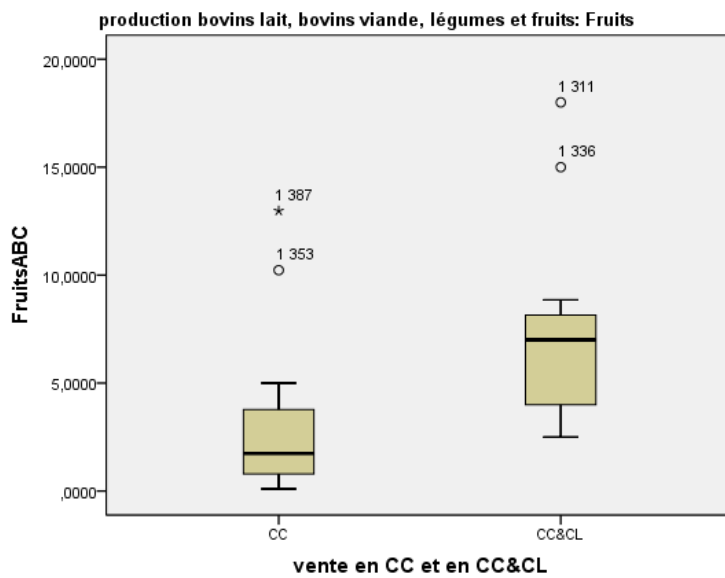
a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits

Annexe 35 : Boîte à moustache SAU cultures fruitières selon les types de circuits de commercialisation adoptés

Récapitulatif du traitement des observations^a

	vente en CC et en CC&CL	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
FruitsABC	CC	23	95,8%	1	4,2%	24	100,0%
	CC&CL	11	100,0%	0	0,0%	11	100,0%

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits



Annexe 36 : Moyenne, médiane et quartiles UTH total en circuits courts

Statistiques^a

TravailUTH

N	Valide	23
	Manquante	1
Moyenne		1,4609
Médiane		1,0000
Centiles	25	1,0000
	50	1,0000
	75	2,0000

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits

TravailUTH^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,50	2	8,3	8,7	8,7
1,00	12	50,0	52,2	60,9
1,20	1	4,2	4,3	65,2
1,40	1	4,2	4,3	69,6
2,00	2	8,3	8,7	78,3
2,50	2	8,3	8,7	87,0
3,00	3	12,5	13,0	100,0
Total	23	95,8	100,0	
Manquante	Système manquant	1	4,2	
Total		24	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits

Annexe 37 : Moyenne, médiane et quartiles UTH total en complémentarité circuits courts et circuits longs

Statistiques^a

TravailUTH

N	Valide	11
	Manquante	0
Moyenne		2,7273
Médiane		1,5000
Centiles	25	1,0000
	50	1,5000
	75	6,0000

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits

TravailUTH^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,50	1	9,1	9,1	9,1
1,00	4	36,4	36,4	45,5
1,50	1	9,1	9,1	54,5
2,00	1	9,1	9,1	63,6
3,00	1	9,1	9,1	72,7
6,00	2	18,2	18,2	90,9

7,00	1	9,1	9,1	100,0
Total	11	100,0	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits

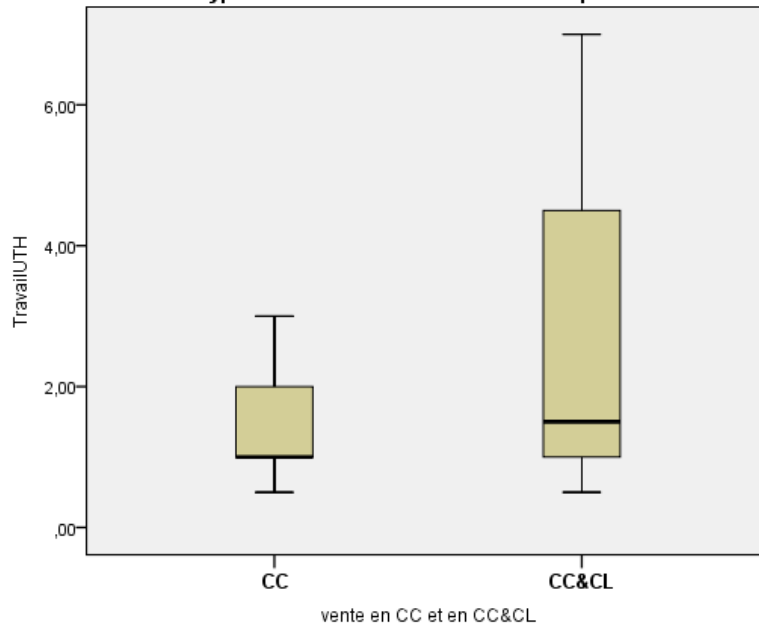
Annexe 38 : Boîte à moustache UTH totale

Récapitulatif du traitement des observations^a

	Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
CC		23	95,8%	1	4,2%	24	100,0%
TravailUTH CC&CL		11	100,0%	0	0,0%	11	100,0%
CL		4	100,0%	0	0,0%	4	100,0%

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits

Nombre d'UTH et type de circuits de commercialisation : production fruits



Annexe 39 : Moyenne, médiane et quartiles UTH salariés en circuits courts

Statistiques^a

TravailUTHsalariés

N	Valide	23
	Manquante	1
Moyenne		,5609
Médiane		,0000
Centiles	25	,0000
	50	,0000
	75	1,0000

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits

TravailUTHsalariés^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	12	50,0	52,2	52,2
,40	1	4,2	4,3	56,5
,50	1	4,2	4,3	60,9
Valide 1,00	5	20,8	21,7	82,6
1,50	2	8,3	8,7	91,3
2,00	2	8,3	8,7	100,0
Total	23	95,8	100,0	
Manquante Système manquant	1	4,2		
Total	24	100,0		

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits

Annexe 40 : Moyenne, médiane et quartiles UTH salariés en CC&CL

Statistiques^a

TravailUTHsalariés

N	Valide	11
	Manquante	0
Moyenne		1,3864
Médiane		1,0000
Centiles	25	,2500
	50	1,0000
	75	2,0000

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits

TravailUTHsalariés^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	2	18,2	18,2	18,2
,25	1	9,1	9,1	27,3
,50	2	18,2	18,2	45,5
1,00	3	27,3	27,3	72,7
2,00	1	9,1	9,1	81,8
4,00	1	9,1	9,1	90,9
5,00	1	9,1	9,1	100,0
Total	11	100,0	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits

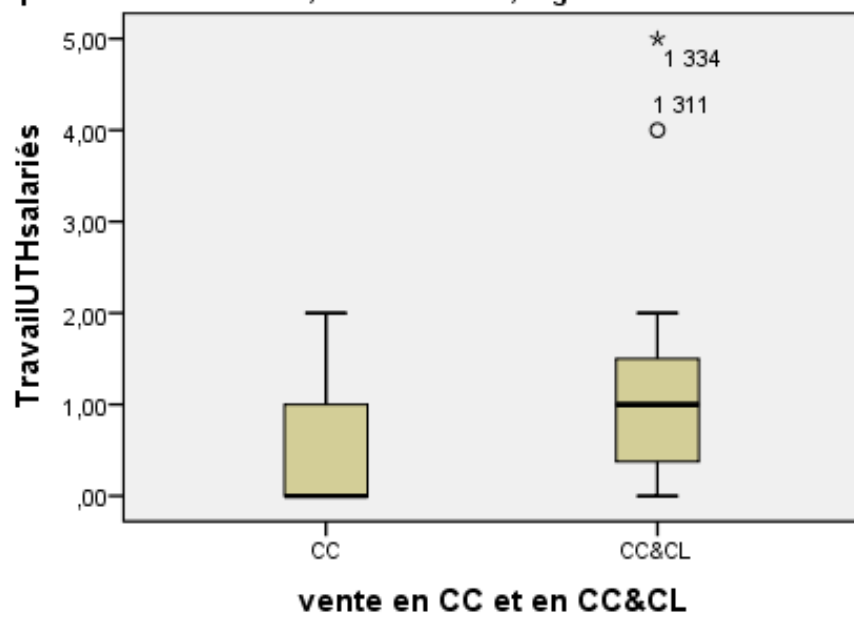
Annexe 41 : Boîte à moustache UTH Salariés

Récapitulatif du traitement des observations^a

	vente en CC et en CC&CL	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
TravailUTHsalariés	CC	23	95,8%	1	4,2%	24	100,0%
	CC&CL	11	100,0%	0	0,0%	11	100,0%

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Fruits

production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits: Fruits



❖ PRODUCTION LEGUMES

Annexe 42 : Moyenne, médiane et quartiles SAU cultures légumières en circuits courts

Statistiques^a

LegumesABC

N	Valide	101
	Manquante	2
Moyenne		2,234886
Médiane		1,800000
Centiles	25	1,135000
	50	1,800000
	75	3,000000

a. production bovins lait, bovins viande,
légumes et fruits = Légumes

LegumesABC^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,2100	1	1,0	1,0	1,0
,2500	1	1,0	1,0	2,0
,3000	1	1,0	1,0	3,0
,3700	1	1,0	1,0	4,0
,4700	1	1,0	1,0	5,0
,5300	1	1,0	1,0	5,9
,5400	1	1,0	1,0	6,9
,6000	1	1,0	1,0	7,9
,6400	1	1,0	1,0	8,9
,6500	1	1,0	1,0	9,9
,7000	1	1,0	1,0	10,9
,7700	1	1,0	1,0	11,9
,7800	1	1,0	1,0	12,9
,8000	2	1,9	2,0	14,9
,8100	1	1,0	1,0	15,8
,8360	1	1,0	1,0	16,8
,9000	1	1,0	1,0	17,8
,9900	1	1,0	1,0	18,8
1,0000	2	1,9	2,0	20,8
1,0700	1	1,0	1,0	21,8

1,1000	1	1,0	1,0	22,8
1,1200	2	1,9	2,0	24,8
1,1500	1	1,0	1,0	25,7
1,2000	1	1,0	1,0	26,7
1,2700	2	1,9	2,0	28,7
1,3000	2	1,9	2,0	30,7
1,3200	1	1,0	1,0	31,7
1,3500	1	1,0	1,0	32,7
1,4350	1	1,0	1,0	33,7
1,4400	1	1,0	1,0	34,7
1,5000	5	4,9	5,0	39,6
1,5300	1	1,0	1,0	40,6
1,5400	2	1,9	2,0	42,6
1,5800	1	1,0	1,0	43,6
1,6000	2	1,9	2,0	45,5
1,6100	1	1,0	1,0	46,5
1,6200	1	1,0	1,0	47,5
1,6700	1	1,0	1,0	48,5
1,7700	1	1,0	1,0	49,5
1,8000	2	1,9	2,0	51,5
1,8200	1	1,0	1,0	52,5
1,9865	1	1,0	1,0	53,5
2,0000	5	4,9	5,0	58,4
2,0700	1	1,0	1,0	59,4
2,1400	1	1,0	1,0	60,4
2,1800	1	1,0	1,0	61,4
2,2500	2	1,9	2,0	63,4
2,4600	1	1,0	1,0	64,4
2,4800	1	1,0	1,0	65,3
2,4860	1	1,0	1,0	66,3
2,4900	1	1,0	1,0	67,3
2,5500	1	1,0	1,0	68,3
2,5600	1	1,0	1,0	69,3
2,6000	1	1,0	1,0	70,3
2,8000	1	1,0	1,0	71,3
3,0000	8	7,8	7,9	79,2
3,0200	1	1,0	1,0	80,2
3,1000	1	1,0	1,0	81,2

3,1500	1	1,0	1,0	82,2
3,3000	1	1,0	1,0	83,2
3,3300	1	1,0	1,0	84,2
3,3500	1	1,0	1,0	85,1
3,5000	1	1,0	1,0	86,1
3,7000	1	1,0	1,0	87,1
3,9600	1	1,0	1,0	88,1
4,3000	2	1,9	2,0	90,1
4,5500	1	1,0	1,0	91,1
4,6000	1	1,0	1,0	92,1
4,8200	1	1,0	1,0	93,1
5,1000	1	1,0	1,0	94,1
5,5000	1	1,0	1,0	95,0
5,6000	1	1,0	1,0	96,0
5,7000	1	1,0	1,0	97,0
7,5000	1	1,0	1,0	98,0
7,5700	1	1,0	1,0	99,0
8,1000	1	1,0	1,0	100,0
Total	101	98,1	100,0	
Manquante	Système manquant	2	1,9	
Total		103	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes

Annexe 43 : Moyenne, médiane et quartiles SAU cultures légumières en complémentarité circuits courts et circuits longs

Statistiques^a

LegumesABC

N	Valide	34
	Manquante	0
Moyenne		9,883176
Médiane		3,800000
Centiles	25	2,000000
	50	3,800000
	75	11,685000

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes

LegumesABC^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,5000	1	2,9	2,9	2,9
,8000	1	2,9	2,9	5,9
1,0000	2	5,9	5,9	11,8
1,0800	1	2,9	2,9	14,7
1,4400	1	2,9	2,9	17,6
1,8900	1	2,9	2,9	20,6
2,0000	3	8,8	8,8	29,4
2,4000	1	2,9	2,9	32,4
2,4780	1	2,9	2,9	35,3
2,6300	1	2,9	2,9	38,2
3,1200	1	2,9	2,9	41,2
3,2000	1	2,9	2,9	44,1
3,2500	1	2,9	2,9	47,1
3,6000	1	2,9	2,9	50,0
4,0000	1	2,9	2,9	52,9
Valide 4,5000	2	5,9	5,9	58,8
5,0000	1	2,9	2,9	61,8
5,3000	1	2,9	2,9	64,7
6,6500	1	2,9	2,9	67,6
8,1500	1	2,9	2,9	70,6
10,0000	1	2,9	2,9	73,5
11,3500	1	2,9	2,9	76,5
12,6900	1	2,9	2,9	79,4
13,5000	1	2,9	2,9	82,4
15,7000	1	2,9	2,9	85,3
17,2000	1	2,9	2,9	88,2
18,4600	1	2,9	2,9	91,2
23,5700	1	2,9	2,9	94,1
26,0700	1	2,9	2,9	97,1
115,0000	1	2,9	2,9	100,0
Total	34	100,0	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes

Annexe 44 : Moyenne, médiane et quartiles SAU cultures légumières en circuits longs

Statistiques^a

LegumesABC

N	Valide	22
	Manquante	1
Moyenne		23,176818
Médiane		16,050000
Centiles	25	5,225000
	50	16,050000
	75	40,625000

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes

LegumesABC^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
2,0000	1	4,3	4,5	4,5
2,7000	1	4,3	4,5	9,1
4,4000	1	4,3	4,5	13,6
4,5000	1	4,3	4,5	18,2
5,0000	1	4,3	4,5	22,7
5,3000	1	4,3	4,5	27,3
5,3500	1	4,3	4,5	31,8
7,0000	1	4,3	4,5	36,4
10,5000	2	8,7	9,1	45,5
15,6000	1	4,3	4,5	50,0
16,5000	1	4,3	4,5	54,5
16,5600	1	4,3	4,5	59,1
18,1300	1	4,3	4,5	63,6
32,3500	1	4,3	4,5	68,2
33,0000	1	4,3	4,5	72,7
37,5000	1	4,3	4,5	77,3
50,0000	1	4,3	4,5	81,8
56,0000	1	4,3	4,5	86,4
58,0000	1	4,3	4,5	90,9
59,0000	1	4,3	4,5	95,5
60,0000	1	4,3	4,5	100,0
Total	22	95,7	100,0	
Manquante	Système manquant	1	4,3	
Total		23	100,0	

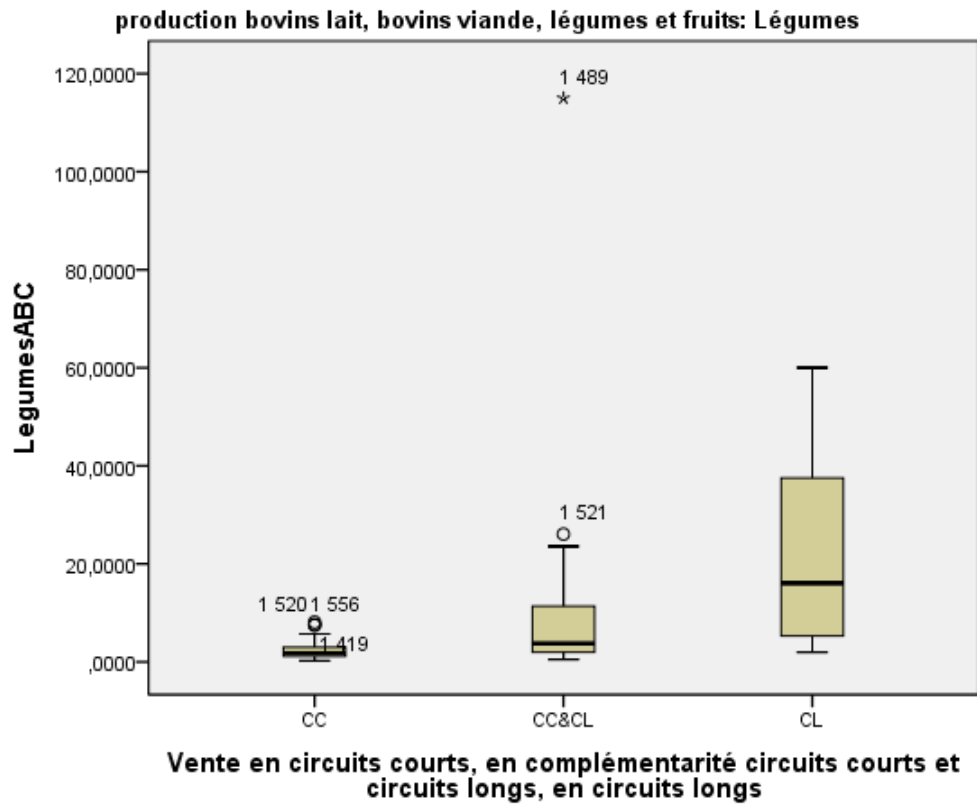
a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes

Annexe 45 : Boîte à moustache SAU cultures légumières selon les types de circuits de commercialisation adoptés

Récapitulatif du traitement des observations^a

	Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
CC		101	98,1%	2	1,9%	103	100,0%
LegumesABC CC&CL		34	100,0%	0	0,0%	34	100,0%
CL		22	95,7%	1	4,3%	23	100,0%

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes



Annexe 46 : Moyenne, médiane et quartiles UTH total en circuits courts

Statistiques^a

TravailUTH

N	Valide	101
	Manquante	2
Moyenne		2,9435
Médiane		1,5000
Centiles	25	1,0000
	50	1,5000
	75	2,1000

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes

TravailUTH^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,15	1	1,0	1,0	1,0
,50	1	1,0	1,0	2,0
1,00	41	39,8	40,6	42,6
1,15	1	1,0	1,0	43,6
1,25	1	1,0	1,0	44,6
1,33	1	1,0	1,0	45,5
1,50	8	7,8	7,9	53,5
1,80	1	1,0	1,0	54,5
2,00	21	20,4	20,8	75,2
2,20	1	1,0	1,0	76,2
2,30	1	1,0	1,0	77,2
2,50	6	5,8	5,9	83,2
3,00	2	1,9	2,0	85,1
3,35	1	1,0	1,0	86,1
3,50	1	1,0	1,0	87,1
4,00	2	1,9	2,0	89,1
5,00	2	1,9	2,0	91,1
9,00	2	1,9	2,0	93,1
13,00	1	1,0	1,0	94,1
15,00	1	1,0	1,0	95,0
16,00	2	1,9	2,0	97,0
18,50	1	1,0	1,0	98,0

	22,85	1	1,0	1,0	99,0
	26,41	1	1,0	1,0	100,0
	Total	101	98,1	100,0	
Manquante	Système manquant	2	1,9		
Total		103	100,0		

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes

Annexe 47 : Moyenne UTH totale en complémentarité circuits courts et circuits longs

Statistiques^a

TravailUTH

N	Valide	34
	Manquante	0
Moyenne		2,9044
Médiane		2,0000
Centiles	25	1,0000
	50	2,0000
	75	4,0000

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes

TravailUTH^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
1,00	10	29,4	29,4	29,4
1,15	1	2,9	2,9	32,4
1,25	2	5,9	5,9	38,2
1,40	1	2,9	2,9	41,2
2,00	4	11,8	11,8	52,9
2,40	1	2,9	2,9	55,9
3,00	2	5,9	5,9	61,8
Valide 3,30	1	2,9	2,9	64,7
3,50	3	8,8	8,8	73,5
4,00	3	8,8	8,8	82,4
4,50	1	2,9	2,9	85,3
5,00	2	5,9	5,9	91,2
6,00	2	5,9	5,9	97,1
15,00	1	2,9	2,9	100,0
Total	34	100,0	100,0	

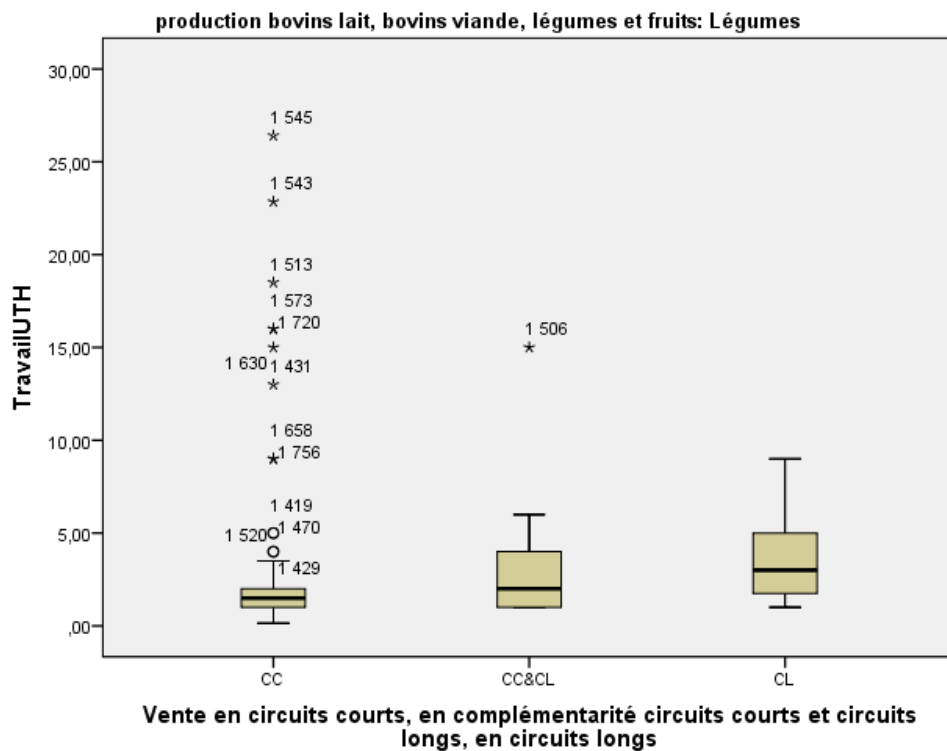
a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes

Annexe 48 : Boîte à moustache UTH totale

Récapitulatif du traitement des observations^a

	Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
CC		101	98,1%	2	1,9%	103	100,0%
TravailUTH CC&CL		34	100,0%	0	0,0%	34	100,0%
CL		23	100,0%	0	0,0%	23	100,0%

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes



Annexe 49 : Moyenne, médiane et quartiles UTH salariés en circuits courts

Statistiques^a

TravailUTHsalariés

N	Valide	91
	Manquante	12
Moyenne		1,4290
Médiane		,1500
Centiles	25	,0000
	50	,1500
	75	1,0000

a. production bovins lait, bovins

viande, légumes et fruits = Légumes

TravailUTHsalariés^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	45	43,7	49,5	49,5
,15	1	1,0	1,1	50,5
,20	1	1,0	1,1	51,6
,25	2	1,9	2,2	53,8
,30	2	1,9	2,2	56,0
,33	1	1,0	1,1	57,1
,50	10	9,7	11,0	68,1
1,00	15	14,6	16,5	84,6
1,35	1	1,0	1,1	85,7
1,50	1	1,0	1,1	86,8
2,00	3	2,9	3,3	90,1
3,00	2	1,9	2,2	92,3
7,00	1	1,0	1,1	93,4
8,00	1	1,0	1,1	94,5
9,00	1	1,0	1,1	95,6
11,50	1	1,0	1,1	96,7
13,00	1	1,0	1,1	97,8
18,50	1	1,0	1,1	98,9
26,41	1	1,0	1,1	100,0
Total	91	88,3	100,0	
Manquante	Système manquant	12	11,7	
Total		103	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes

Annexe 50 : Moyenne, médiane et quartiles UTH salariés en complémentarité circuits courts et circuits longs

Statistiques^a

TravailUTHsalariés

N	Valide	33
	Manquante	1
Moyenne		1,7909
Médiane		1,0000
Centiles	25	,0000
	50	1,0000
	75	2,5000

a. production bovins lait, bovins

viande, légumes et fruits = Légumes

TravailUTHsalariés^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	13	38,2	39,4	39,4
,15	1	2,9	3,0	42,4
,25	1	2,9	3,0	45,5
,40	1	2,9	3,0	48,5
1,00	3	8,8	9,1	57,6
1,30	1	2,9	3,0	60,6
1,50	2	5,9	6,1	66,7
2,00	2	5,9	6,1	72,7
2,50	2	5,9	6,1	78,8
3,00	4	11,8	12,1	90,9
4,00	1	2,9	3,0	93,9
11,00	1	2,9	3,0	97,0
15,00	1	2,9	3,0	100,0
Total	33	97,1	100,0	
Manquante	Système manquant	1	2,9	
Total		34	100,0	

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes

Annexe 51 : Moyenne, médiane et quartiles UTH salariés en circuits longs

Statistiques^a

TravailUTHsalariés

N	Valide	23
	Manquante	0
Moyenne		1,9565
Médiane		1,5000
Centiles	25	,0000
	50	1,5000
	75	3,0000

a. production bovins lait, bovins

viande, légumes et fruits = Légumes

TravailUTHsalariés^a

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	9	39,1	39,1	39,1
,50	1	4,3	4,3	43,5
1,00	1	4,3	4,3	47,8
1,50	2	8,7	8,7	56,5
2,00	4	17,4	17,4	73,9
3,00	2	8,7	8,7	82,6
4,00	1	4,3	4,3	87,0
6,50	1	4,3	4,3	91,3
8,00	2	8,7	8,7	100,0
Total	23	100,0	100,0	

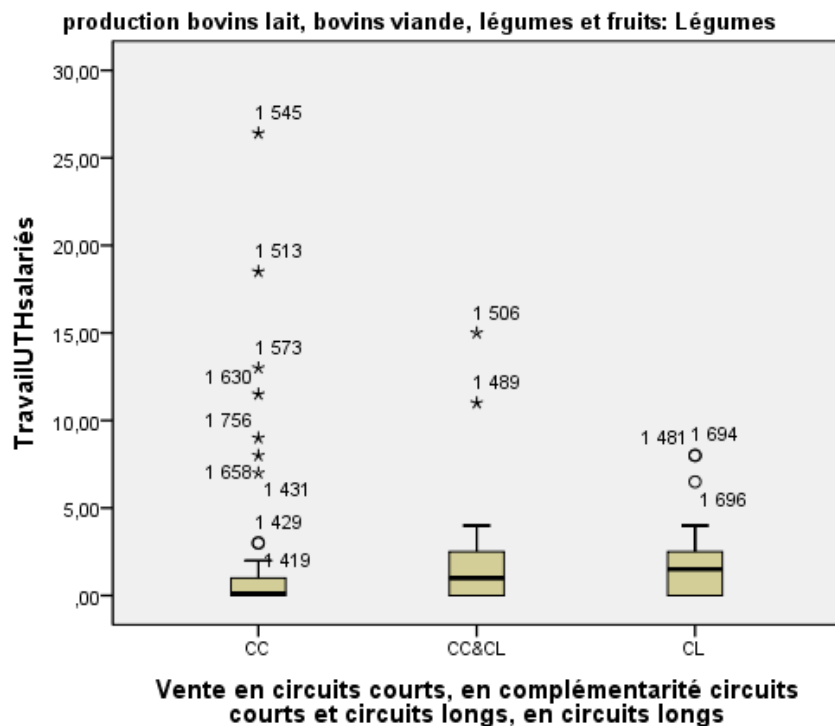
a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes

Annexe 52 : Boîte à moustache UTH Salariés

Récapitulatif du traitement des observations^a

	Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
	CC	91	88,3%	12	11,7%	103	100,0%
TravailUTHsalariés	CC&CL	33	97,1%	1	2,9%	34	100,0%
	CL	23	100,0%	0	0,0%	23	100,0%

a. production bovins lait, bovins viande, légumes et fruits = Légumes



Annexe 53 : Surfaces cultures légumières / UTH

Récapitulatif de traitement des observations

		Effectif	Pourcentage
Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	CC	100	64,1%
	CC&CL	34	21,8%
	CL	22	14,1%
Tous		156	100,0%
Exclus		4	
Total		160	

Statistiques de ratio pour LegumesABC / TravailUTH

Groupe	Moyenne	Médiane	Différentiel lié au prix	Coefficient de dispersion	Coefficient de variation
					Médiane centrée
CC	1,235	1,123	1,627	,515	70,6%
CC&CL	6,326	1,408	1,859	3,884	1428,6%
CL	6,213	4,844	,999	,685	97,1%
Tous	3,047	1,275	1,357	1,783	756,2%

Annexe 54 : raisons aux choix de commercialisation selon les types de circuits

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
ChoixRaison1 * Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	488	86,2%	78	13,8%	566	100,0%

Tableau croisé ChoixRaison1 * Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs

		Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs			Total
		CC	CC&CL	CL	
ChoixRaison1	Autonomie dans la gestion du temps de travail	Effectif 3 1,6%	5 3,7%	0 0,0%	8 1,6%
	Débouché(s) le(s) plus rémunérateur(s)	Effectif 36 18,9%	21 15,4%	11 6,8%	68 13,9%

	Effectif	0	2	0	2
Diminuer mon empreinte écologique	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	0,0%	1,5%	0,0%	0,4%
	Effectif	4	5	13	22
Garantie d'un bon équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	2,1%	3,7%	8,0%	4,5%
	Effectif	14	6	1	21
Implication dans le développement local de la bio	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	7,4%	4,4%	0,6%	4,3%
	Effectif	53	20	3	76
Maîtrise de la commercialisation (maîtriser sa marge, indépendance, planification)	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	27,9%	14,7%	1,9%	15,6%
	Effectif	3	24	49	76
Ne pas avoir à se soucier de la commercialisation de sa production	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	1,6%	17,6%	30,2%	15,6%
	Effectif	11	15	57	83
Organisation et logistique plus pratique ; système déjà en place	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	5,8%	11,0%	35,2%	17,0%
	Effectif	15	5	14	34
Pas le choix en raison de la spécificité de certaines de mes productions	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	7,9%	3,7%	8,6%	7,0%

	Effectif	7	8	7	22
	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	3,7%	5,9%	4,3%	4,5%
Raisons personnelles, contexte familiale					
	Effectif	39	18	0	57
	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	20,5%	13,2%	0,0%	11,7%
Recherche du contact avec le consommateur					
	Effectif	5	7	7	19
	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	2,6%	5,1%	4,3%	3,9%
Régularité des revenus					
	Effectif	190	136	162	488
	% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Total					

Annexe 55 : perception charge de travail et circuit de commercialisation adopté

Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
TRAVAILévaluationchargedetravail * Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	487	86,0%	79	14,0%	566	100,0%

Tableau croisé TRAVAILévaluationchargedetravail * Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs

		Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs			Total	
		CC	CC&CL	CL		
TRAVAILévaluationchargedetravail	Elevée	Effectif	104	61	73	238
		% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	59,1%	44,2%	42,2%	48,9%
TRAVAILévaluationchargedetravail	Faible	Effectif	7	8	12	27
		% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	4,0%	5,8%	6,9%	5,5%
	Moyenne	Effectif	37	40	66	143

Total		% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	21,0%	29,0%	38,2%	29,4%
		Effectif	28	29	22	79
		% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	15,9%	21,0%	12,7%	16,2%
	Très elevée	Effectif	176	138	173	487
		% compris dans Vente en circuits courts, en complémentarité circuits courts et circuits longs, en circuits longs	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%