Références Circuits Courts

Trame La force d'un groupe

INRA SCIENCE & IMPACT

IMPACTS SOCIAUX

DES CIRCUITS COURTS ALIMENTAIRES SUR LES EXPLOITATIONS AGRICOLES

DIVERSITÉ DES MODÈLES ET ANALYSES CROISÉES

Projet Lauréat CASDAR 2010
« Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation » piloté par :

Centre d'Etudes et de Ressources sur la Diversification

INSTITUT DE L'ELEVAGE

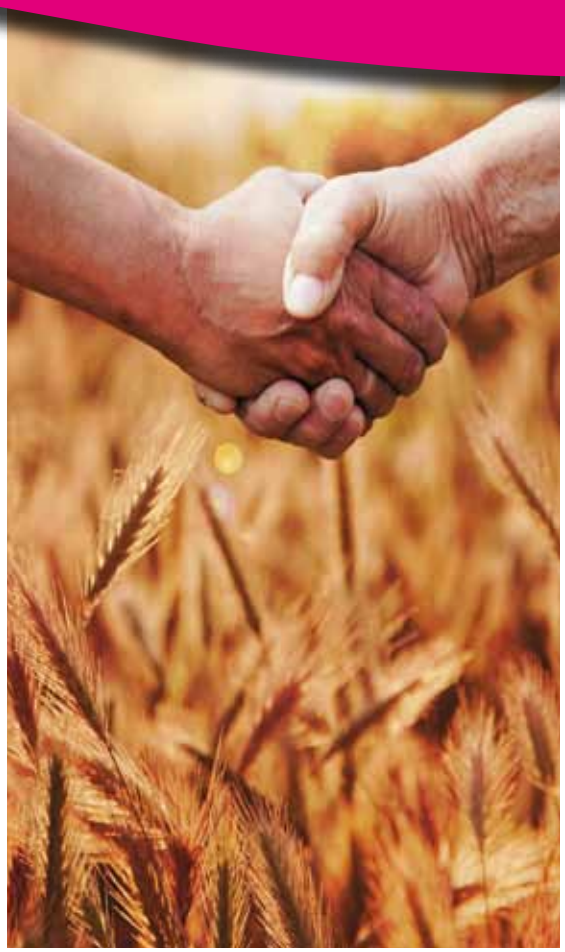
Trame La force d'un groupe

avant-propos

Ce fascicule « Impacts sociaux des circuits courts alimentaires sur les exploitations agricoles » a été réalisé dans le cadre d'une étude plus large intitulée « Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation ». Ce projet a réuni 61 partenaires dont 11 contributeurs en continu sur l'ensemble du programme : CERD, FNAB, Institut de l'Elevage, IFIP, ITAVI, TRAME, FRCIVAM Bretagne, APCA/RESOLIA, CRA Rhône Alpes, INRA-UMR Cesaer/ AgroSup Dijon, INRA-UMR Innovation.

La thématique des impacts sociaux a été étudiée selon deux approches complémentaires : elle a tout d'abord été intégrée dans les enquêtes par questionnaire réalisées sur les 6 familles de produits considérées dans le projet : Bovins viande, Bovins lait, Porcs charcutiers, Légumes, Volailles, Ovins viande. Les données ainsi collectées, principalement quantitatives, ont été exploitées transversalement.
Ce travail a été complété par une approche qualitative, réalisée dans le cadre d'un stage de fin d'études d'ingénieur : à partir d'une étude bibliographique et d'une discussion entre partenaires du projet, le travail a visé à approfondir les impacts sociaux au travers d'une vingtaine d'entretiens en face à face. Les données collectées ont permis de construire une typologie d'agriculteurs engagés dans les circuits courts, de mettre au jour les impacts de ces circuits perçus par les différents types, notamment sur le plan social, et de questionner le rôle des collectifs et des liens avec la société, ainsi que l'importance de l'autonomie et de la charge mentale.

La rédaction de ce recueil a été réalisée en partenariat entre l'INRA-UMR innovation (Yuna Chiffoleau et Agnès Gauche) et Trame (Denis Ollivier), avec la collaboration de la stagiaire élève ingénieur, issue d'AgroSup Dijon (Elisa de Mèredieu). Un groupe d'experts représentant les différentes familles du projet RCC a suivi ces travaux : Christèle Crouzy (Institut de l'élevage), Didier Mahé (Chambre d'agriculture 22) Sophie Hege et Aurélie Dumontel (Terres d'envie), Blaise Berger (FRCIVAM Bretagne) Florence Van der Horst (Itavi). La relecture a été assurée par Françoise Morizot-Braud (CERD).



sommaire

Introduction : Enjeux et objectifs de l'étude..... 3

Méthodologie..... 4

Typologie des producteurs en circuits courts à partir des entretiens approfondis..... 5

Analyse transversale sur l'échantillon total du projet..... 9

Approfondissement des aspects sociaux : Eléments de réponse aux hypothèses de travail..... 12

Synthèse..... 20

Conclusion..... 21

introduction

ENJEUX ET OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

Les circuits courts alimentaires prennent une nouvelle dimension dans la période récente: bien que certaines formes de circuits courts marquent l'histoire agricole française, ces modes de vente sont restés peu reconnus jusque dans les années 90. Les nouvelles attentes en matière de qualité, le changement des modes de vie et la montée en puissance des préoccupations liées au développement durable ont suscité un regain d'intérêt de la part des consommateurs, mais aussi des collectivités, pour ces circuits. Parallèlement, ceux-ci se sont diversifiés, témoignant d'innovations (AMAP…) et d'un renouvellement des formes plus traditionnelles (marchés nocturnes…). Ces dynamiques ont encouragé la mise en place en 2009 d'un groupe de travail par le Ministère de l'Agriculture, qui a conduit à définir les circuits courts comme des « modes de vente mobilisant, au plus, un intermédiaire entre producteurs et consommateurs », et à proposer un plan d'actions pour soutenir leur développement.

Toutefois, le groupe de travail a aussi mis en avant le manque de données sur ces circuits, notamment à l'échelle des exploitations agricoles. Faisant suite à une étude préalable réalisée par l'INRA et AgroSupDijon à la demande du Ministère et à l'introduction de questions spécifiques sur ces circuits dans le recensement agricole (RA) 2010, les organismes de développement agricole avec des équipes de recherche ont souhaité déposer un projet « partenariat et innovations » auprès du CASDAR pour travailler ce besoin de références. Le projet RCC a eu pour objectif de produire, avec les organismes concernés, des références technico-économiques sur les exploitations réalisant une partie de leur chiffre d'affaires au moins en circuits courts. Un groupe de travail, animé par Trame et l'INRA de Montpellier, s'est focalisé sur les impacts sociaux, avec l'appui d'un stage de 6 mois, pour approfondir certaines hypothèses à travers une approche qualitative.

Ce fascicule rend ainsi compte des résultats obtenus concernant la dimension sociale associée aux circuits courts, à l'échelle des exploitations. Le manque de reconnaissance de ces circuits aux époques précédentes a en effet encouragé, par contraste, des approches parfois idéalisées, notamment sur le plan social[1]. Certains leur prêtent ainsi de nombreuses vertus, par exemple celle de renforcer le lien entre producteur et consommateur, ce qui contribue à expliquer le regain d'intérêt suscité, qui se mesure bien au-delà des chiffres d'affaires générés. L'enjeu est toutefois d'y voir plus clair, pour éviter les désillusions. L'objectif de cette étude, intitulée « volet social » de RCC, est donc de contribuer à l'analyse des impacts sociaux des circuits courts à l'échelle des exploitations, sans a priori positif, en mobilisant une partie des données produites par questionnaire dans le volet économique et en les complétant par une approche qualitative[2].

[1] Chiffoleau Y., 2012. Circuits courts alimentaires, dynamiques relationnelles et lutte contre l'exclusion en agriculture. Economie rurale, n°332, p.88-101.
[2] 4 volets transversaux aux 6 familles de produits ont été développés : économie, environnement, innovation, social.

Méthodologie

Afin de cadrer notre étude, nous avons tout d'abord fait une revue des travaux précédents portant sur le lien entre circuits courts et dimension sociale. Plus précisément, nous nous sommes intéressés à dégager les critères et facteurs de la « performance sociale » de ces circuits, à l'échelle des exploitations notamment. Sur cette base, complétée par un dialogue avec les acteurs du projet RCC intéressés par le volet social, nous avons formulé une série d'hypothèses de travail : celles-ci concernaient notamment le rôle du collectif de travail et des liens avec la société, l'importance de l'autonomie et de la charge mentale.
Ensuite, nous avons cherché à exploiter les données obtenues par les partenaires du projet RCC lors d'une première phase d'enquêtes par entretien en face à face avec un questionnaire : cette phase a permis la description de 442 cas d'exploitations agricoles orientées vers les circuits courts pour au moins une partie de leur chiffre d'affaires et réparties dans les six familles de produits étudiées. Les réponses des producteurs à ces questionnaires ont été étudiées de manière transversale sur les aspects sociaux.

La deuxième partie de ce travail a consisté en des entretiens semi-directifs auprès d'exploitants agricoles impliqués dans les circuits courts. L'enjeu de ce travail qualitatif était, afin d'améliorer l'accompagnement des pratiques et des projets, d'une part de mettre au jour les points de vue des producteurs sur les impacts de leurs activités liées aux circuits courts, en cherchant à comprendre les conditions de ces impacts, en particulier sur le plan social. D'autre part, il s'agissait de confronter ces points de vue aux critères et facteurs de « performance sociale » abordés à travers nos hypothèses de travail.

Les deux parties de l'étude devaient aussi montrer la complémentarité des deux types d'approches, par questionnaire sur un grand nombre, par entretien approfondi sur quelques cas suscitant la réflexion.

Méthodologie concernant les entretiens qualitatifs

Le support de nos enquêtes était un guide d'entretien organisé en plusieurs parties devant nous aider à répondre à nos hypothèses de travail :

Les personnes enquêtées ont été sélectionnées selon différentes variables supposées avoir un impact sur les exploitations : la variété dans les types de circuits, la combinaison ou non de circuits longs et courts, la vente de produits frais ou transformés, l'utilisation de modes de vente innovants localement et l'implication dans des formes d'organisation collective. Ceci aboutit à une population de 19 agriculteurs, hommes ou femmes, utilisant des modes de vente variés (16 différents en tout). Les exploitations sont situées dans le Grand Sud et en région parisienne ce qui permet de prendre en compte une certaine variété de situations territoriales.

Notons au préalable que le nombre d'enquêtes réalisées ne constitue pas un « échantillon » et ne permet pas de significativité au sens statistique. Les points de vue exposés permettent plutôt de soulever des pistes de réflexion et de dégager des moyens d'action au regard des situations rencontrées, et du sens qui leur est donné. Par la suite, nous citerons les propos des agriculteurs enquêtés entre guillemets.

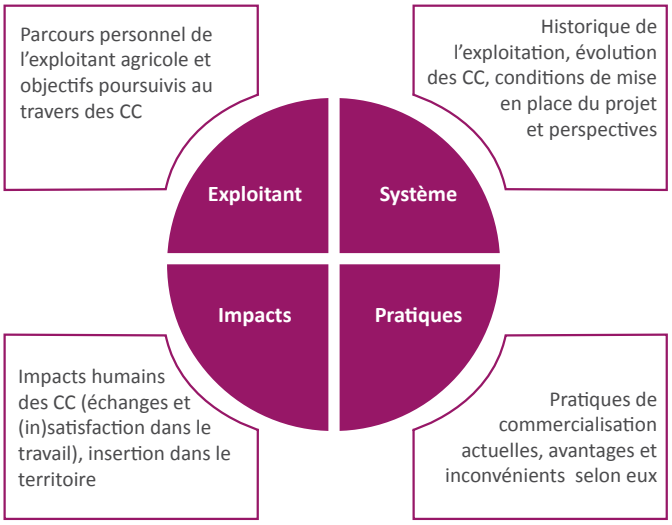


Figure 1 - Représentation des thèmes abordés durant les entretiens semi-directifs

Construction d'une typologie

Afin de relier les impacts sociaux à des types de trajectoire en circuits courts, il nous a paru important de réaliser une typologie des exploitants agricoles enquêtés, au regard de similitudes observées en première lecture des entretiens. Cette typologie est décrite par la suite.

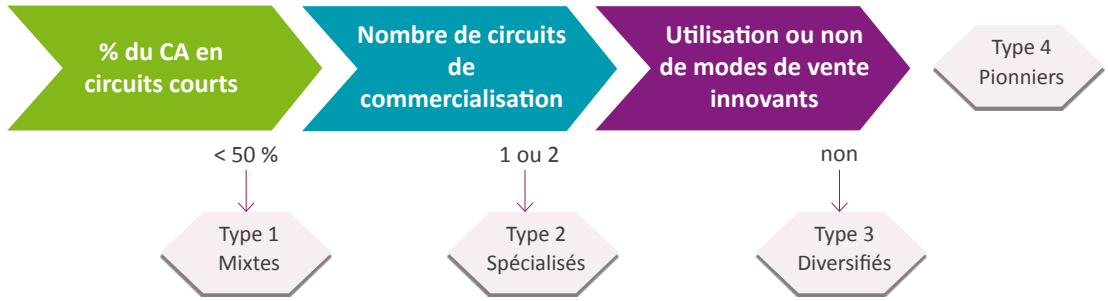
Typologie des producteurs en circuits courts à partir des entretiens approfondis

Les 19 enquêtes réalisées auprès d'exploitants agricoles, en circuits courts pour au moins une partie de leur chiffre d'affaires, nous ont permis de dégager une typologie des acteurs. Nous les avons classés en fonction de différents critères et décrits à travers plusieurs variables (voir tableaux suivants).
Ainsi, les agriculteurs interrogés sont différenciés par leurs pratiques marchandes, sociales et techniques car nous supposons que ces différents choix stratégiques, qu'ils soient voulus ou subis, peuvent avoir une influence au niveau social et sur la perception de leur activité qu'ont les agriculteurs.

Critères et variables de description

Pratiques commerciales : pourcentage de vente en circuits courts et longs, nombre de modes de vente employés, utilisation de modes de vente « innovants » (dans le sens où ils sont peu répandus à l'échelle du territoire où sont situées les exploitations), mode de fixation des prix ;
Pratiques sociales : relations nouées dans le cadre de la commercialisation avec les clients et d'autres agriculteurs (liens forts ou faibles selon la fréquence et l'intimité de ces relations), insertion dans des réseaux professionnels ;
Pratiques techniques : transformation ou non, impacts des circuits courts sur ces pratiques ou non.

Figure 2 - Construction de la typologie selon les critères et variables de description



Atouts et limites des 4 types proposés

Ces atouts et limites sont identifiés par les producteurs eux-mêmes, ce qui fait émerger les critères de performance, sociale, mais aussi économique, technique, sur la base desquels ils mènent, et parfois subissent leur activité, de façon explicite ou non.

Typologie / Description des types obtenus

> TYPE 1 - « Les mixtes, les circuits courts comme alternative aux circuits longs » (5/19)

Pratiques commerciales	
Répartition Circuits courts/circuits longs	Majoritairement circuits longs (>50% CA)
Nombre de circuits courts employés	1 à 4
Modes de vente	Circuits longs, magasins de producteurs, autres (variés)
Modes de fixation des prix	Calcul des coûts de production
Pratiques sociales	
Relations avec les clients dans le cadre de la commercialisation	Lien fort (fréquence élevée, intimité) Explications sur les pratiques
Relations avec d'autres agriculteurs dans le cadre de la commercialisation	lien fort (fréquence élevée, intimité)
Insertion dans des réseaux agricoles	Majoritairement (type Cuma)
Pratiques techniques	
Transformation	Oui
Impacts des circuits courts sur les pratiques	Peu
Mise en place de l'atelier circuits courts	
Contexte de départ	Dans l'optique d'une diversification
Intérêts perçus aujourd'hui	Meilleure valorisation économique, contacts avec les consommateurs, stabilité de certains circuits
Caractéristiques des exploitants et structures des exploitations	
Filières représentées	Ovins viande, bovins lait et bovins viande
Parcours	Origine agricole, formation agricole Reprise de l'exploitation familiale
Main d'œuvre	3 à 4 UTH Main d'œuvre familiale avec parfois l'embauche d'un salarié
Statut de l'exploitation	Majoritairement GAEC
Suivi technique	Régulier

Mixtes

Le type des « mixtes » combine circuits courts et longs, ces derniers représentant plus de 50 % de leur chiffre d'affaires. Ce modèle leur permet d'un côté d'obtenir une bonne valorisation économique et de l'autre d'écouler des quantités importantes. *« Travailler en circuits longs est plus simple et permet d'écouler l'excédent, combiner ces deux modes de vente c'est idéal pour nous ».* Ces agriculteurs déclarent que les circuits courts représentent un temps de travail supplémentaire et une organisation du travail plus complexe comparée à la « simplicité » des circuits longs. Ils expliquent également que pour eux, le métier de vendeur est très différent de celui d'agriculteur et demande des compétences particulières. Mais ces désavantages sont nettement contrebalancés par les atouts qu'ils accordent aux circuits courts qui, au-delà d'une bonne valorisation économique, permettent un contact direct avec les clients - avec qui ils ont des liens forts - de même qu'avec d'autres agriculteurs. Ils sont d'ailleurs souvent impliqués dans des magasins de producteurs. Ils se disent aujourd'hui satisfaits de leur atelier de vente directe qui leur apporte également de l'autonomie et souhaitent pour beaucoup augmenter la part de leur chiffre d'affaires dans ces modes de commercialisation.

> TYPE 2 - « Les spécialisés, les circuits courts comme mode de vente stable et simplifié » (4/19)

Pratiques commerciales	
Répartition Circuits courts/circuits longs	100% circuits courts
Nombre de circuits courts employés	1 majoritaire
Modes de vente	AMAP ou marchés
Modes de fixation des prix	Comparaison à d'autres producteurs et commerces
Pratiques sociales	
Relations avec les clients dans le cadre de la commercialisation	Lien fort (fréquence élevée, intimité) Explications sur les pratiques
Relations avec d'autres agriculteurs dans le cadre de la commercialisation	Lien faible (relations cordiales, peu fréquentes)
Pratiques techniques	
Impacts des circuits courts sur les pratiques	Oui, sur la production, la transformation ou la commercialisation
Mise en place de l'atelier circuits courts	
Contexte de départ	Conviction ou suite à une opportunité, une crise
Intérêts perçus aujourd'hui	Meilleure valorisation économique, contacts avec les consommateurs, stabilité de certains circuits, autonomie
Caractéristiques des exploitants et structures des exploitations	
Filières représentées	Volailles, ovins viande, bovins viande et légumes
Parcours	Origine non agricole, formation non agricole Création de l'exploitation
Main d'œuvre	1 à 3 UTH - Main d'œuvre familiale
Statut de l'exploitation	GAEC ou individuel
Age	Plus de 50 ans

Spécialisés

Les « spécialisés » sont orientés à 100 % vers les circuits courts et ne pratiquent majoritairement qu'un mode de vente. *« Aujourd'hui il existe plein de formes de vente directe (internet, paniers, boutiques) mais à mon avis il ne faut pas trop s'étaler, choisir un mode de vente et s'y tenir »*. Ils considèrent la bonne valorisation économique et le contact avec les consommateurs comme des avantages indéniables, ils pratiquent d'ailleurs uniquement la vente directe et ont des liens forts avec les clients et moins avec d'autres agriculteurs qu'ils considèrent même parfois comme des concurrents. Ils mettent également en avant une gestion de leur temps de travail facilitée par le fait qu'ils n'ont qu'un circuit. Ils ne conservent que les circuits très stables et prévisibles à leurs yeux : les marchés, pour lesquels ils savent approximativement quel chiffre d'affaires ils vont réaliser chaque fois, et les AMAP pour lesquelles une contractualisation leur assure un revenu régulier. Comme ils commercialisent par un seul circuit, ils sont obligés de s'adapter aux demandes de la clientèle et ont souvent modifié leurs pratiques. Les producteurs sont satisfaits de leur situation bien que travailler sur un seul mode de vente ne soit pas forcément rentable pour eux car cela nécessite de faire des investissements, notamment sur les marchés.

> TYPE 3 - « Les diversifiés, les circuits courts comme stratégie de maîtrise des risques » (5/19)

Pratiques commerciales	
Répartition circuits courts/circuits longs	100% circuits courts
Nombre de circuits courts employés	2 à 4
Modes de vente	Vente à la ferme et autres (variés)
Modes de fixation des prix	Calcul des coûts de production et comparaison avec la concurrence (autres producteurs ou GMS)
Pratiques sociales	
Relations avec les clients dans le cadre de la commercialisation	Lien faible (relations cordiales, peu d'habitués selon les modes de vente) Explications sur les pratiques
Relations avec d'autres agriculteurs dans le cadre de la commercialisation	Lien fort (fréquence élevée, intimité)
Pratiques techniques	
Transformation	Oui (excepté en maraîchage), laboratoires personnels
Impacts des circuits courts sur les pratiques	Oui, dans le cadre de la production, la transformation ou la commercialisation
Mise en place de l'atelier circuits courts	
Contexte de départ	Subi dans la majorité des cas
Intérêts perçus aujourd'hui	Contacts avec les consommateurs, autonomie
Caractéristiques des exploitants et structures des exploitations	
Filières représentées	Bovins viande, porcs charcutiers et légumes
Parcours	Origine agricole, formation agricole Reprise de l'exploitation familiale
Main d'œuvre	1 à 6 UTH Main d'œuvre familiale avec parfois l'embauche de salariés

Diversifiés

Les « diversifiés » axent leur stratégie sur une variété de circuits de vente. Ceci leur permet notamment de capter une clientèle plus large. *« Au magasin, on fait de la vente au détail donc cela touche une clientèle différente de celle qui commande, qui a du mal à prévoir à l'avance ce qu'il faut acheter. Cela nous permet donc de toucher une plus large clientèle, qu'on n'aurait pas juste avec le système de commandes »*. Les liens qu'ils nouent avec la clientèle restent faibles : ils sont de nature cordiale et portent principalement sur des remarques et questions des clients sur les pratiques. En revanche, les liens qu'ils tissent avec d'autres agriculteurs dans le cadre de la commercialisation sont forts. Ils considèrent également que les circuits courts leur apportent une grande autonomie, ceux qui font de la transformation possèdent par ailleurs tous un atelier de transformation personnel. Eux aussi ont constaté un impact de leur travail en circuits courts sur leurs pratiques, ils tentent ainsi de répondre aux attentes de leur clientèle et d'en attirer une nouvelle. Enfin, ces agriculteurs fixent leurs prix par comparaison avec d'autres agriculteurs ou les GMS, mais plusieurs d'entre eux indiquent avoir eu des problèmes au moment de la fixation des prix. En effet, si un prix est fixé trop bas il est ensuite difficile de le remonter par peur de perdre de la clientèle. Bien que ces exploitants disent être satisfaits de leur situation, certains mettent en avant que la diversification présente des désavantages : cela peut être plus complexe dans l'organisation du travail et très prenant.

> TYPE 4 - « Les pionniers, les circuits courts comme expression de la capacité à innover » (5/19)

Pratiques commerciales	
Répartition circuits courts/circuits longs	Très majoritairement circuits courts
Nombre de circuits courts employés	2 à 4
Modes de vente	Modes innovants, vente à la ferme et autres (variés)
Modes de fixation des prix	Comparaison avec la concurrence (autres producteurs ou GMS)
Pratiques sociales	
Relations avec les clients dans le cadre de la commercialisation	Lien faible (relations cordiales, peu d'habitués selon les systèmes) Explications sur les pratiques
Relations avec d'autres agriculteurs dans le cadre de la commercialisation	lien faible (modes de vente individuels)
Pratiques techniques	
Transformation	Oui, font appel à des prestataires
Impacts des circuits courts sur les pratiques	Oui, dans le cadre de la production, la transformation ou la commercialisation
Mise en place de l'atelier circuits courts	
Contexte de départ	Dès le départ, conviction ou nécessité
Intérêts perçus aujourd'hui	Valorisation économique, contacts avec les consommateurs, reconnaissance par les clients
Caractéristiques des exploitants et structures des exploitations	
Filières représentées	Légumes, volailles, bovins viande
Parcours	Différents postes occupés avant l'installation (hors activité agricole)
Main d'œuvre	1 à 4 UTH - Formes variées
Statut juridique	Majoritairement individuel

Pionniers

Le groupe des « pionniers » passe comme le précédent par de nombreux circuits de vente et a pour particularité de pratiquer des modes de vente « innovants » au regard de ce qui est courant dans le territoire où ils sont situés (vente par internet, distributeur automatiques…). Cela permet aux exploitants agricoles d'attirer une clientèle séduite par leurs systèmes de vente de par l'originalité de ce qu'ils proposent. Ils se considèrent comme des précurseurs et évoluent constamment dans leur manière de travailler : *«C'est une réussite qui prend du temps, il faut évoluer, rien n'est jamais acquis. Il faut savoir rebondir, se remettre en question »*. Ils reconnaissent d'ailleurs que les circuits courts ont déjà eu des impacts sur leurs pratiques : ils indiquent avoir déjà débuté de nouvelles productions ou de nouveaux modes de vente à la demande des clients et font également tous de la transformation dans la même optique. Ils ne construisent pas des liens forts avec les clients mais apprécient particulièrement d'avoir des retours sur leurs produits et trouvent très valorisant que leur travail soit reconnu. Les liens développés avec d'autres agriculteurs dans le cadre de la commercialisation sont également faibles, et ils sont peu insérés dans des réseaux professionnels agricoles. Cette absence de liens est peut-être un élément qui leur permet de se démarquer plus facilement en innovant. Il semble donc que se renouveler et se diversifier continuellement est un bon moyen d'attirer une clientèle et d'atteindre un revenu satisfaisant. En revanche, cela peut aussi être une source de stress et de mal-être. Plusieurs agriculteurs de ce type mettent notamment en avant des problèmes d'organisation, du fait du grand nombre de circuits.

Tableau 1 - Critères de performance des circuits courts mis en avant par les producteurs des différents types à travers leurs discours, classés dans l'ordre de priorité explicité ou déduit de l'analyse des discours

Type 1 : Les «mixtes»	Type 2 : Les «spécialisés»
Captation de valeur ajoutée Equilibre du modèle économique Liens forts avec les clients (relations fréquentes et intimes) Autonomie	Captation de valeur ajoutée Intensité du travail réduite Stabilité du système Liens forts avec les clients
Type 3 : «Les «diversifiés»	**Type 4 : Les «pionniers»**
Diversité des débouchés économiques Capacité à attirer une large clientèle Organisation du travail optimisée	Capacité à innover, à évoluer Distinction d'autres producteurs Captation de valeur ajoutée Reconnaissance des consommateurs Organisation du travail optimisée

Analyse transversale sur l'échantillon total du projet

> Une analyse transversale sur les 489 enquêtes du projet RCC selon la satisfaction retirée de leur pratique des circuits courts : qui sont les agriculteurs satisfaits et peu satisfaits de leur activité ?

Dans l'échantillon global, 23 % des agriculteurs se disent très satisfaits de leur activité en circuits courts, 59 % en sont satisfaits et 18% sont plus mitigés (moyennement satisfaits, peu satisfaits (2 %) et pas du tout satisfaits (1 %)). Nous avons choisi de distinguer deux sous-échantillons : très satisfaits et peu satisfaits (comportant les 18 % évoqués plus haut) afin de mieux cerner ces sous-populations en les comparant à l'échantillon global de 489 agriculteurs. Le premier échantillon compte 104 agriculteurs et celui des peu satisfaits 85.
Toutefois, plusieurs critères entrent en jeu dans ce sentiment de satisfaction, nous ne cherchons donc pas à démontrer des liens de cause à effet entre certaines données mais à donner à voir qui sont les agriculteurs satisfaits et non satisfaits et à poser des hypothèses pour expliquer cela. Les résultats sont résumés dans le tableau 2.

Un niveau de satisfaction à resituer dans le contexte des filières

Tout d'abord, nous dégageons un effet filière dans les sous-populations étudiées : nous remarquons une faible part d'agriculteurs satisfaits en bovins lait, ce qui peut être expliqué par la crise majeure que rencontre ce type d'élevage actuellement. Nous pouvons aussi supposer que l'élevage laitier est une filière très gourmande en temps, et ce, déjà dans le cas où le lait est vendu en filières longues. Le fait de travailler en circuits courts représente un temps d'astreinte supplémentaire, ce qui peut être à l'origine de l'insatisfaction des éleveurs laitiers. En porcs et bovins viande, le pourcentage de très satisfaits est au contraire plus élevé que la moyenne : 25 et 20 %.

Deux sous-populations aux caractéristiques d'exploitations contrastées

Nous observons également que 51 % des agriculteurs très satisfaits réalisent plus de 50 % de leur chiffre d'affaires total en circuits courts. Les insatisfaits sont au contraire moins spécialisés en circuits courts. Il y a également une plus grande part de très satisfaits dans les plus petites exploitations de la population étudiée[2], qui apparaissent également les plus efficiences (meilleur ratio revenu/travail) comme constaté dans l'étude économique transversale aux filières.

Le nombre moyen d'ETP est plus élevé dans l'échantillon des très satisfaits que dans l'échantillon global. A l'inverse, cette moyenne est plus faible dans l'échantillon des peu satisfaits. Nous pouvons émettre l'hypothèse que le travail en collectif est important pour la satisfaction au travail. Il y a une plus grande proportion d'agriculteurs satisfaits en GAEC. Les très satisfaits sont en effet à 34 % dans ce statut juridique contre 28 % pour l'échantillon total. Le fait d'être associé semble donc corrélé à la satisfaction des agriculteurs, ce qui rejoint notre hypothèse précédente.

Le pourcentage de très satisfaits qui s'insèrent dans une démarche collective est supérieur à celui de l'échantillon global (71 % contre 66). De même, les très satisfaits ont plus régulièrement des responsabilités à l'extérieur de l'exploitation. Nous pouvons penser que s'ils sont contents de leur activité, ils peuvent s'impliquer ailleurs afin de faire part de leurs expériences notamment. Nous pouvons aussi supposer que le fait de s'impliquer à l'extérieur permet à la fois d'acquérir des ressources et de prendre du recul, ce qui peut aider à mieux vivre le travail.
Nous observons que les agriculteurs très satisfaits ont en moyenne plus de congés : 92 % des agriculteurs en prennent contre 84,5 % chez les peu satisfaits. Il semblerait logique que ce critère ait une influence sur la satisfaction au travail

[2] Pour chaque filière ont été classées « petites », à partir de l'étude statistique réalisé sur le volet économique, les 20% d'exploitation ayant les plus petits chiffres d'affaires.

Des facteurs spécifiques liés à l'atelier circuits courts

Nous remarquons que la proportion de peu satisfaits est plus importante que dans l'échantillon global pour les exploitations ayant mis en place l'atelier circuits courts il y a moins de 10 ans. Au contraire, la proportion de peu satisfaits est plus faible pour les ateliers plus anciens. Nous pouvons présumer que l'antériorité et la capitalisation d'expérience ont une influence sur la satisfaction (cf les analyses sur la trajectoire dans les fascicules des différentes filières).

Sur la question des modes de commercialisation, il apparaît qu'en moyenne, l'échantillon des très satisfaits est impliqué dans moins de modes différents de circuits de commercialisation. Le nombre de kilomètres parcourus pour la commercialisation ainsi que le temps de travail destiné aux circuits courts sont plus faibles chez les exploitants très satisfaits.

Tableau 2 - Récapitulatif des caractéristiques des populations d'agriculteurs très satisfaits et peu satisfaits selon différents critères

Critères	Très satisfaits	Peu satisfaits
Filières les plus concernées	Bovins viande - Porcs	Bovins laits
Dimensions EA	Petites (selon CA)	
Pourcentage CA en CC	+ de 50 %	
Antériorité atelier	+ de 10 ans	Moins de 10 ans
Nombre d'ETP	Effectif plus important	Effectif plus faible
Démarches collectives	Nombre +	Nombre –
Responsabilités Extérieures	Nombre +	
Congés	+	–
Temps pour CC	–	+

Approfondissement des aspects sociaux

Eléments de réponses aux hypothèses de travail

Au démarrage de l'étude, nous avons formulé une série d'hypothèses à approfondir dans les entretiens pour mieux comprendre le lien entre circuits courts et dimension sociale. Celles-ci se structurent selon quatre sous-dimensions mises en avant dans des travaux précédents et précisées dans le cadre des discussions avec les partenaires RCC intéressés par le volet social : rôle des collectifs, des liens avec la société, importance de l'autonomie et de la capacité à gérer la charge mentale. Nous avons cherché à répondre aux hypothèses par l'examen, à travers les entretiens, des tendances communes à différents cas et/ou bien marquées, mais aussi des signaux faibles. L'enjeu est en effet d'aider à construire un meilleur appui aux agriculteurs engagés dans des démarches de circuits courts et aux porteurs de projet, ce qui suppose aussi de prendre en compte ce qui est moins visible aujourd'hui, mais peut s'avérer important plus tard. Nous rappelons ici ces hypothèses avant de développer les éléments de réponse obtenus.

AXE 1 : Rôle des Collectifs

HYPOTHÈSE 1A

Le travail en collectif (interne, externe) dans les exploitations en circuits courts permet d'optimiser les performances des exploitations, traduites par une bonne organisation du travail, une sécurité financière et du bien-être.

Le rôle primordial du collectif interne : un confort de travail, une répartition des rôles précise et plus de temps libre

Le collectif interne correspond à la main-d'œuvre de l'exploitation qui, en circuits courts, représente souvent plus d'une seule personne : 85 % des 442 agriculteurs interrogés par questionnaire déclarent plus de 1 UTH sur leur exploitation.

Les producteurs concernés apprécient de travailler à plusieurs au sein de l'exploitation. Un exploitant en GAEC avance même que « travailler seul c'est impossible ». Les deux agriculteurs travaillant seuls dans la population enquêtée le déplorent, ou ont pour projet d'installer un membre de leur famille. L'un d'eux a notamment recherché un associé au début de sa carrière et n'a pu trouver personne. Il indique que c'est pour lui une « grande déception ». Au vu des cas rencontrés, le travail en collectif repose la plupart du temps sur une organisation précise du travail : les rôles de chacun sont répartis clairement selon différentes tâches (production, transformation, gestion, vente…). Cela semble simplifier leur travail puisqu'ils ont finalement un nombre moins important de compétences à mobiliser individuellement. Parallèlement, les personnes seules mettent en avant qu'elles doivent être polyvalentes, tout en déclarant apprécier certaines tâches moins que d'autres. Elles signalent alors aussi les difficultés rencontrées lorsqu'elles font appel à un service de remplacement : les salariés ne sont pas toujours qualifiés pour faire face à une grande diversité de tâches, problème qui se pose de manière plus aigüe pour les circuits courts.

Deux exploitants ont indiqué néanmoins qu'il n'y avait pas de répartition précise des rôles entre les différents associés de leur structure, chacun pouvant être amené à assurer diverses tâches. Cela présente à leurs yeux l'avantage de rendre l'exploitation plus stable : dans le cas où l'un d'eux ne peut assurer son travail, il peut facilement être remplacé. C'est d'ailleurs un point faible mis en évidence par les agriculteurs travaillant dans des collectifs où les tâches sont divisées.
Quand l'activité est conduite en couple, dans 10 situations sur 14 enquêtées, les femmes prennent la responsabilité de la transformation ou de la commercialisation, tandis que leur conjoint se consacre à la production. Deux exploitants mettent également en avant le rôle des circuits courts dans l'installation de leur conjointe, qui n'aurait pu avoir lieu sans cela.

Quel que soit leur mode de fonctionnement, tous les agriculteurs rencontrés rapportent que les circuits courts induisent un temps de travail plus important, lié aux multiples tâches à accomplir. Travailler avec des associés semble alors permettre de se libérer plus de temps libre, que ce soit des week-ends ou des vacances. C'est un des aspects recherchés à travers le travail avec des associés. Les 442 enquêtes confirment ce fait avec moins de 7 % des associés en GAEC qui ne prennent pas de congés quand ils sont 17 % chez ceux qui ont un statut individuel.

> *« Etre en GAEC c'est finalement une très bonne solution. Il est possible de faire un roulement pour avoir du temps libre. Mais il faut s'entendre, ça c'est autre chose. »*

Il convient toutefois d'éviter d'idéaliser le travail en collectif : trois agriculteurs ont en effet expliqué avoir mis fin à une association pour cause de mésentente ou d'incompatibilité des objectifs, que ce soit dans le cadre familial ou non.

Le rôle plus mitigé du collectif externe : un travail plus agréable et permettant l'échange mais avec une organisation complexe.

Concernant le collectif externe, c'est-à-dire le travail collectif pour la transformation ou la commercialisation hors de l'exploitation, nous observons également une influence sur l'organisation et le bien-être déclaré.

Travailler avec d'autres en dehors de l'exploitation est considéré par tous comme très agréable. Les exploitants qui ont des contacts dans ce cadre l'apprécient beaucoup, notamment ceux qui commercialisent en magasin de producteurs. Quelques exploitants parlent même de solidarité et une exploitante indique que sans le soutien de ses collègues dans des périodes difficiles, elle aurait arrêté son activité. Son activité de transformation n'était pas reconnue ni respectée par son associé.

> *« Sans le magasin de producteurs j'aurais arrêté, l'aspect humain sur la ferme était trop dur à gérer, je me sentais seule et je n'étais pas soutenue et mon mari était dans une position délicate. J'ai créé des liens avec des personnes qui m'ont aidée à tenir le coup dans le magasin. »*

L'organisation du travail est en revanche un point de fragilité. Il est nécessaire de faire des heures supplémentaires pour des réunions de gestion collective. De plus, d'après les enquêtés, s'organiser à plusieurs est toujours complexe. Dans le cas d'un atelier de transformation collectif par exemple, il est important de réaliser un planning à respecter et donc parfois travailler sur des horaires jugés peu pratiques. Malgré cela, l'ensemble des exploitants travaillant en collectif indique que cela fonctionne très bien. Bien qu'ils ne l'aient pas exprimé clairement, cela les oblige également à une organisation plus rigoureuse, ce qui devient potentiellement un atout et peut inviter à repenser de manière plus systématique le fonctionnement de l'exploitation.

Ce travail en collectif permet également une entraide entre exploitants. Certains ateliers de transformation par exemple, demandent, pour un travail plus rapide, une participation lors de la découpe, même sur les produits d'autrui. Dans le cadre de la commercialisation, les exploitants échangent sur leurs pratiques, bien au-delà de la vente, ce qui peut les aider, permettre des apprentissages et renforcer leur professionnalisation.

> *« On fait des repas entre producteurs, il y a ensuite des échanges très intéressants sur les cultures etc.… Ça m'est très utile. »*

Ils se donnent des conseils, ce qui leur permet d'améliorer leur système comme cette agricultrice qui avait prévu de chauffer ses serres mais va finalement attendre, sur le conseil d'un autre lui ayant expliqué que cela n'a pas été rentable pour lui.

Ces observations rejoignent les résultats obtenus dans d'autres projets : dans le projet Casdar ATOMIC notamment, les études sur les ateliers de transformation collectifs font apparaître que les agriculteurs entrent dans ce type de structure pour des raisons économiques mais y restent pour des raisons sociales, du fait des relations nouées. Notre étude montre que la vente collective est dans le même cas, ce qui avait aussi été mis en évidence dans le cadre des projets PSDR Liproco et Coxinel.

Globalement, à l'échelle des 442 cas enquêtés par questionnaire, les agriculteurs se disant très satisfaits sont en moyenne plus impliqués dans des démarches collectives, y compris les formes collectives de vente.

AXE 1 : Rôle des collectifs

HYPOTHÈSE 1B

L'appartenance à des réseaux rassure les exploitants agricoles en circuits courts et permet notamment d'innover.

On remarque que les exploitants interrogés s'impliquent peu dans les réseaux agricoles « traditionnels » tels que les Cuma, en dehors des exploitants « mixtes » de notre typologie, du fait de leur implication en circuits longs. Ce résultat est conforté par les études qui montrent que les agriculteurs en circuits courts sont parfois considérés comme des marginaux et moins bien acceptés dans les structures classiques du développement et du conseil agricole[3].

Certains exploitants rencontrés ont plus directement exprimé leur insatisfaction au regard de ces structures. Ce phénomène est relativement courant chez les porteurs de nouveautés et confirmé dans le cas des « pionniers » de notre typologie. Quelques-uns préfèrent donc ne pas ou plus s'impliquer dans des groupes techniques. Même si certains ont pu compter sur l'appui de réseaux à la mise en place de leur projet, la plupart d'entre eux travaillent aujourd'hui seuls. Il est toutefois important pour eux d'avoir un aperçu d'autres modes de fonctionnement, d'autres pratiques pour éventuellement s'en inspirer. Ils s'investissent alors dans d'autres types de réseaux, également de façon à trouver un appui en cas de problème. Les agriculteurs qui ne bénéficient pas d'un suivi régulier déclarent ainsi *« savoir où trouver l'information lorsqu'ils en ont besoin »*. Notamment, pour certains, les formes d'organisations collectives concernant tant la transformation que la vente jouent le rôle de réseaux d'échange de connaissance et de compétences et peuvent se substituer aux structures traditionnelles. D'autres utilisent davantage Internet, comme source d'informations mais aussi pour échanger avec des producteurs plus éloignés. Certains réseaux du type « Bienvenue à la Ferme » ou Civam gardent toutefois un intérêt pour beaucoup, en particulier pour faire de la publicité et attirer une clientèle[3].

HYPOTHÈSE 1C

L'organisation collective permet de surmonter la concurrence entre producteurs.

Si des formes d'organisation collectives pour la vente ou la transformation rapprochent les agriculteurs, la concurrence entre eux n'en est pas pour autant supprimée. Les magasins de producteurs, notamment, sélectionnent en général un producteur par produit (en dehors du maraîchage) pour éviter la concurrence au sein du magasin, ce qui la reporte au moment de la sélection et finalement peut renforcer les tensions entre producteurs. De plus, certains magasins évoluent en acceptant finalement plusieurs producteurs par produit, ce qui diminue les chiffres d'affaires de ceux qui proposent les mêmes produits.

Cependant, les liens étant déclarés comme forts, les agriculteurs, bien qu'ils parlent de concurrence, ne ressentent pas cela comme une contrainte et sont prêts à l'accepter, notamment car les magasins de producteurs représentent rarement 100 % de leur chiffre d'affaires et leurs apportent plutôt un complément et un contact social.

> *« Au départ on n'avait pas de concurrence, on était les seuls à faire du fromage et du yaourt. On faisait un bien meilleur chiffre d'affaires que maintenant où il y a d'autres producteurs sur les mêmes produits. Mais c'est plus agréable de travailler à plusieurs, plus gai. ». « Ca va plus loin que l'axe économique, il y a un côté social très intéressant. »*

La perception de la concurrence apparaît toutefois très liée aux pratiques mises en œuvre, donc aux types identifiés. Les agriculteurs « spécialisés », qui commercialisent surtout sur les marchés, ont des liens faibles avec d'autres agriculteurs dans le cadre de la commercialisation et considèrent les autres producteurs comme des « concurrents ». En revanche, les agriculteurs « diversifiés » n'emploient pas ce terme et ont au contraire de très bonnes relations avec d'autres producteurs. Les « spécialisés » commercialisent par un seul mode de vente, et sont donc tenus d'y maximiser le chiffre d'affaires qu'ils y réalisent alors que les « diversifiés » en ont plusieurs, la concurrence est moins gênante à leurs yeux car ils peuvent vendre par d'autres débouchés.

[3] Chiffoleau Y., 2012. Circuits courts alimentaires, dynamiques relationnelles et lutte contre l'exclusion en agriculture. Economie rurale, n°332, p. 88-101.

AXE 2 : Lien avec la société

HYPOTHÈSE 2A

Les exploitants en circuits courts sont transparents sur leurs pratiques agricoles vis-à-vis des consommateurs.

Douze agriculteurs sur 19 mettent en avant le contact avec les acheteurs comme un avantage des circuits courts, et principalement le contact avec les consommateurs dans le cas de la vente directe. S'ils n'ont pas tous les mêmes relations avec leurs clients, en revanche tous disent en tout cas communiquer sur leurs pratiques avec plaisir. Lorsque les clients posent des questions, ils apprécient de leur répondre et de pouvoir se justifier sur certaines pratiques. Ce résultat est original car d'autres travaux montrent que, sur cette thématique, le lien avec les consommateurs est parfois plus subi que choisi dans le cas de certains modes de vente[4]. Ce résultat relève peut-être d'un biais lié à l'échantillon ou à la méthode de questionnement. Cela peut être le cas si les exploitants ont l'impression de devoir se justifier et apporter une réponse attendue.
Certains indiquent toutefois que les clients ne sont pas assez curieux à leurs yeux et qu'ils apprécieraient plus d'intérêt de leur part, ce que l'on trouve aussi dans d'autres études[5]. En effet, les agriculteurs expriment l'idée que cette absence de questions témoigne de la confiance de la part du consommateur, ce qui les valorise. Cela peut toutefois également être perçu comme du désintérêt.

Si les quelques échanges évoqués suffisent à certains producteurs, d'autres choisissent d'informer et de communiquer de manière pro-active, prenant eux-mêmes l'initiative, sur des sujets qui leur semblent importants. Il s'agit notamment des agriculteurs représentés par le type des « pionniers ».

> *« Informer, expliquer aux gens, moi je pense que ça fait partie de notre travail aussi d'exploitant agricole. »*

HYPOTHÈSE 2B

Les circuits courts permettent de valoriser le métier d'agriculteur en tant que vecteurs de reconnaissance sociale.

Les retours positifs sur les produits sont unanimement appréciés et considérés comme valorisants. Ainsi, les circuits courts permettraient une valorisation sociale en plus d'économique. Certains agriculteurs, notamment les « pionniers », mettent l'accent sur l'importance qu'a pour eux la reconnaissance de leur travail par les clients, ils parlent même de fierté. Cette reconnaissance leur montre que leur travail est apprécié à sa juste valeur. *« On ne travaille pas dans le vide. »*

Ils indiquent qu'a contrario, dans les filières longues, les produits sont sans cesse dévalorisés, en particulier par des prix en baisse constante.

> *« On te dévalorise sans cesse au marché de gros. Je sais que je vends de la bonne qualité puisque j'ai une clientèle au marché de détail et au distributeur automatique. Et de l'autre côté il y a des acheteurs de gros qui se fichent de la qualité. Si la poire pouvait être carrée pour mieux se ranger ils préfèreraient. »*

> *« C'est un monde de requins, ils essayent juste de faire du bénéfice. »*

Certains en arrivent même à douter qu'ils font du bon travail. Travailler en circuits courts leur permet de ce point de vue d'améliorer leur satisfaction vis-à-vis de la qualité de leurs produits mais aussi de leur travail.

Un exploitant travaillant sur les marchés indique *« les clients ont un rapport individuel avec moi, ils ne pensent pas à l'agriculture en me voyant »*. Ainsi, alors que les agriculteurs en circuits longs semblent plus « fondus » dans la masse, ceux en circuits courts semblent retrouver une reconnaissance de leur individualité.

[4] Chiffoleau Y., 2009. From Politics to Co-operation: The Dynamics of Embeddedness in Alternative Food Supply Chains. Sociologia ruralis, vol. 49, n°3, p. 218-235.
Maréchal G., Spanu A., 2010. Les circuits courts favorisent-ils l'adoption de pratiques agricoles plus respectueuses de l'environnement ? Courrier de l'Environnement de l'INRA, n°59, p. 33-46.

[5] Dufour A., Hérault-Fournier C., Lanciano E., Pennec N., 2010. L'herbe est-elle plus verte dans le panier ? Satisfaction au travail et intégration professionnelle de maraîchers qui commercialisent sous forme de paniers. In Traversac J.B. (coord.), Circuits courts : contribution au développement régional, Dijon, Educagri.

AXE 2 : Lien avec la société

HYPOTHÈSE 2C

En circuits courts, la dimension alimentaire revêt une grande importance. Les agriculteurs se sentent responsables de la qualité de leurs produits vis-à-vis des consommateurs et leurs pratiques agricoles peuvent en être influencées.

Le rapport entre circuits courts et alimentation n'est pas évident à introduire auprès des producteurs et reste souvent abordé via les enjeux de maîtrise des produits et de leur qualité, notamment par ceux auparavant en circuits longs. Les circuits courts permettent de se réapproprier les produits. Les exploitants assurent que rien que pour cette raison ils trouvent logique de s'être orientés vers les circuits courts. Ils se réinvestissent ainsi dans la qualité de leurs produits en allant jusqu'à un produit fini.

« Je refuse d'être un simple producteur de matières premières pour les IAA. »

L'importance accordée à la qualité est également liée au risque perçu de perdre une partie de leur clientèle.

« S'il y a un problème de qualité des produits, dans ce cas même si les clients sont engagés et militants ça ne peut pas fonctionner. »

Parallèlement, la plupart des producteurs concernés déclarent que le passage en circuits courts n'a eu que peu d'influence sur leurs pratiques techniques. Notamment, ils déclarent qu'ils ont toujours eu des pratiques respectueuses de l'environnement. Néanmoins, un exploitant a admis avoir effectué un changement important dans sa manière de fonctionner. Ce maraîcher livrait à des coopératives et commercialise aujourd'hui la totalité de sa production en libre-cueillette. Il explique avoir diminué les traitements phytosanitaires et utiliser les moins nocifs possibles, dans un premier temps du fait de la réglementation, mais aussi dans un souci éthique. De plus, bien que déclarant en première approche une influence limitée des circuits courts sur leurs pratiques, certains mettent en avant que l'orientation en circuits courts est pour eux, allée de pair avec un passage ou une installation en agriculture biologique, pour rester cohérent dans leurs discours et vis à vis des clients. En ce sens, les circuits courts n'ont pas modifié leurs pratiques. Pour les autres, les changements concernant les aspects environnementaux se font de manière indirecte, et moins à la demande expresse des clients, notamment pour les aspects environnementaux. Les agriculteurs essaient de prévoir les attentes des consommateurs, dans une figure parfois idéalisée ou en lien avec des engagements qu'ils portent à titre personnel[6]. Dans les cas enquêtés, la demande de clients, par contre, a pu entraîner plus directement le développement de nouvelles productions.

HYPOTHÈSE 2D

Les circuits courts permettent le maintien d'un tissu rural actif.

Rejoignant ce qui est décrit dans d'autres travaux[7], plusieurs agriculteurs ont indiqué que la mise en place de leur atelier circuits courts avait permis la création d'emplois que ce soit à la transformation ou à la commercialisation. Si cela a parfois permis d'installer un membre de la famille pour lequel il n'y aurait pas eu de place sur l'exploitation autrement, dans beaucoup de cas, les exploitants embauchent des salariés dans la région.

La mise en place d'un atelier de transformation-vente peut toutefois générer un sentiment de concurrence chez des artisans locaux. Deux éleveurs se sont en effet vu reprocher leur activité par des bouchers. Les éleveurs considèrent pourtant que la clientèle se rendant à la boucherie et directement à la ferme n'est pas la même puisque le service proposé diffère (colis dans un cas, détail dans l'autre). Certains travaux en cours sur les collaborations entre professions dans les circuits courts, notamment le projet Casdar INTERVAL, devraient apporter une meilleure compréhension de ces concurrences ressenties et d'identifier des leviers pour les dépasser.

Quelques enquêtés ont également mis en avant que les circuits courts permettent la valorisation des produits du territoire, notamment par la mise en place de marchés de producteurs auxquels beaucoup participent. Plus rarement a été évoqué le rôle des actions de promotion des produits locaux associées au développement de ces circuits dans la dynamisation des territoires, notamment en zones urbaines ou périurbaines. Toutefois, les producteurs parlent assez peu des impacts des circuits courts sur les territoires, réduisant souvent cet impact à l'emploi.

[6] Cheyns E., 2010. Nouvelles formes d'engagement autour du local. Portraits de paysans en " vente directe ". In Coudel E., Devautour H., Soulard C., Hubert B. (coord.), Apprendre à innover dans un monde incertain, Paris, Quae.

[7] Aubry C., Bressoud F., Petit C., 2011. Les circuits courts en agriculture revisitent-ils l'organisation du travail dans l'exploitation ? In Beguin P., Dedieu B. (dir.), Le travail en agriculture : son organisation et ses valeurs face à l'innovation, Paris, L'Harmattan, p. 19-35.

AXE 3 : Autonomie

HYPOTHÈSE 3A

Les circuits courts apportent aux agriculteurs une autonomie de décision.

Six des producteurs que nous avons enquêtés ont explicitement mis en avant la plus grande autonomie liée aux circuits courts de commercialisation. La plupart d'entre eux vendent une partie de leur production en circuits longs ou l'ont fait par le passé et peuvent donc comparer. Vendre en circuits courts leur donne en effet l'impression d'être moins dépendants du « marché », associé au commerce mondial, à la volatilité des prix et à la concurrence entre pays producteurs :

> *« Aujourd'hui on n'est plus dépendants du marché, d'un événement extérieur. C'est beaucoup plus rassurant, on n'a pas d'à-coups sur le marché. »*

D'autres travaux montrent que c'est l'un des points clés dans la différence entre circuits longs et courts pour les producteurs .

Plus largement, même si tous les exploitants ne l'expriment pas clairement, leurs pratiques témoignent d'une plus grande autonomie de décision. Par exemple, beaucoup d'entre eux ont testé différents circuits et fait le choix de les arrêter suite à une « évaluation » de leurs performances. Si un circuit n'est pas assez rentable, l'exploitant peut prendre assez rapidement la décision de changer de mode de vente pour s'orienter vers de nouvelles formes. De même, lorsqu'un mode de vente est trop gourmand en temps, de livraison notamment, ils prennent souvent la décision de l'arrêter ou d'en améliorer la logistique. Ils ont ainsi une capacité à s'adapter, ce que les « pionniers» expriment clairement, mais que l'on constate également chez les autres.

HYPOTHÈSE 3B

Les circuits courts génèrent de la réflexivité et de l'autoanalyse permettant notamment la mise en place d'innovations, sur le plan logistique ou en matière de lien social.

Les « pionniers » de notre typologie indiquent qu'ils sont continuellement en réflexion et se remettent tous les jours en question. Cela les encourage notamment à mettre en place des modes de vente innovants ou de nouvelles façons de communiquer auprès des consommateurs. Ils ont également tous des projets variés pour le futur. Même s'ils n'évoquent pas directement cette activité réflexive, les enquêtés représentant les autres types montrent aussi des évolutions au cours de leur carrière et depuis la mise en place de l'atelier circuits courts, témoignant d'une capacité d'« innovation ordinaire » c'est-à-dire d'une capacité d'ajustement de leur système en fonction du contexte et des problèmes auxquels ils sont confrontés[9]. Cette capacité s'exprime notamment, dans le cas des « spécialisés » et des « diversifiés », à travers le choix et l'adaptation des stratégies de commercialisation en fonction de leur situation.

[8] Deverre C., Lamine C., 2010. Les systèmes agroalimentaires alternatifs. Une revue de travaux anglophones en sciences sociales. Economie rurale, n°317, p. 57-73.

[9] Alter N., 2002. L'innovation ordinaire. Paris, PUF.

AXE 3 : Autonomie

HYPOTHÈSE 3C

Les modalités de fixation des prix en fonction de différents critères influencent le bien-être des exploitants en circuits courts. De plus, le fait de pouvoir fixer eux-mêmes les prix est valorisant pour eux.

Les producteurs que nous avons enquêtés ont des façons différentes de fixer leur prix. Cependant, tous déclarent que le fait même que ce prix soit fixé, plutôt que subi, est déjà une source de satisfaction et d'autonomie. Plus précisément, les exploitants « mixtes » qui pratiquent également des circuits longs déclarent fixer leurs prix en calculant les coûts de production. Pour eux le prix de vente à la filière longue sert de référence pour évaluer la rentabilité des activités de transformation et de commercialisation.

Cependant, d'après les travaux établis dans les différentes filières du projet RCC, il apparait que peu d'agriculteurs fixent leurs prix de manière réellement rigoureuse à partir d'un calcul du prix de revient, en prenant en compte l'ensemble des charges et le temps de travail. Ceci est en effet extrêmement complexe. Les autres types déclarent former leurs prix en comparaison avec ceux pratiqués par leurs collègues ou les grandes surfaces. D'autres utilisent des modes de comparaison basés sur différents critères qu'ils prennent plus ou moins en compte (prix des confrères, des GMS…), évoquant parfois un prix fixé par rapport à un « ressenti ».

La fixation des prix, si elle procure un sentiment de « liberté », peut également représenter un souci supplémentaire. En effet, il arrive que les prix fixés soient trop bas et qu'ils ne soient pas suffisamment rémunérateurs. Il est néanmoins compliqué d'augmenter rapidement le prix par crainte de la réaction des clients. En circuits longs, cet arbitrage et cette décision ne sont pas de la responsabilité des producteurs. Tous nous ont indiqué quand même qu'ils ont petit à petit atteint un tarif satisfaisant en circuits courts, même si certains regrettent de ne pas l'avoir fait plus tôt. Ceci montre bien les contraintes sociales qui pèsent sur eux sur ce plan et peuvent entrer en jeu dans d'autres registres : le souci de ne pas entrer en concurrence avec les collègues par des prix trop bas, ou le souhait d'être accessible au plus grand nombre.

Cette question de la fixation du prix pose plus largement la question de la valeur à accorder au travail. Si les « pionniers » admettent avoir des prix un peu élevés et l'assumer du fait d'une qualité supérieure, ce n'est pas le cas de tous les exploitants. Plus fréquemment, les agriculteurs semblent avoir peur d'établir un prix trop haut pour les clients, ce qui est à mettre en relation avec la valeur qu'ils accordent à leur travail. Nous faisons ainsi remonter un besoin de conseils, d'accompagnement et de formation sur ce point.

AXE 4 : Charge mentale

HYPOTHÈSE 4

Les exploitations en circuits courts demandent aux producteurs, de par la complexité de l'organisation et la multiplicité des compétences, une grande capacité d'acceptation de la charge mentale.

La charge mentale représente l'ensemble des opérations mentales effectuées par une personne lors de son activité professionnelle ainsi que des pressions psychologiques liées à l'exercice de cette activité (pour le respect des délais, la gestion des relations professionnelles…). C'est une contrainte qui dépend des caractéristiques des tâches à accomplir et des compétences de la personne pour les gérer.

Tous les exploitants interrogés reconnaissent que les circuits courts représentent du travail en plus du fait du nombre et de la variété de tâches à accomplir (production, commercialisation et parfois transformation, logistique…). Cela représente non seulement un supplément de travail mais implique aussi de gérer le travail différemment, de s'organiser efficacement entre les différentes tâches pour optimiser le temps disponible[10]. L'activité devient d'autant plus complexe quand plusieurs modes de vente sont pratiqués, comme dans le cas des agriculteurs « diversifiés » et « pionniers ». Se concentrer sur un seul mode de vente, comme le font les « spécialisés », est une des solutions possibles pour diminuer la complexité et réduire le stress. Travailler en collectif en est une autre. Les questionnaires RCC montrent d'ailleurs que les satisfaits ont en moyenne un moins grand nombre de circuits de vente et/ou sont davantage impliqués dans les collectifs.

Néanmoins, pour certains, la vente reste une activité compliquée et parfois, la moins appréciée. Les exploitants ayant l'habitude des circuits longs, notamment le type des « mixtes », indiquent que la vente est un métier différent à leurs yeux et que tout le monde ne peut le pratiquer. Nous retrouvons ce point de vue dans d'autres études, les compétences en marketing n'étant pas évidentes pour tout le monde.

> *« La vente directe, il faut savoir que ça nécessite de bien maîtriser l'axe de production, ça on le sait - mais ça c'est vrai même si on n'est pas en vente directe - de bien maîtriser la transformation - de la maîtriser techniquement mais aussi économiquement - et le dernier point c'est d'être bon au niveau commercial. Il faut s'assurer des 3 facettes, et je dirais que la plus difficile et la plus délicate en termes de temps c'est le commercial parce que c'est le plus difficile à évaluer et c'est là où il peut y avoir les plus gros écarts entre certaines personnes, y'a des gens qui excellent plus ou moins dans le commercial, qui ont la capacité d'aller plus ou moins vite et d'être plus ou moins efficaces. »*

Les « mixtes » ont pour la plupart une origine agricole et repris l'exploitation familiale orientée vers des circuits longs classiques. Cela explique sans doute leur ressenti face à une compétence de vente différente demandée. Comme parfois en circuits longs, la fonction commerciale reste difficile pour des agriculteurs en circuits courts.

Ces résultats concernant le poids de la charge mentale rejoignent d'autres études et appellent finalement à intégrer davantage cette dimension sociale des circuits courts dans les formations initiales et continues, ainsi que dans l'accompagnement des agriculteurs. Ils invitent également à approfondir les différentes pistes, techniques et organisationnelles, pour mieux gérer la complexité de l'activité en circuits courts.

[10] Poisson M., Saleilles S., 2012. Capitalisation circuits courts. Université de Saint-Etienne, Vivea (eds.), Mars 2012, http://psdr.proxience.net/opac_css/doc_num.php?explnum_id=368.

Synthèse

Une satisfaction très liée à l'autonomie et renforcée par le travail à plusieurs

En résumé, dans les enquêtes par questionnaire et par entretien, les agriculteurs semblent satisfaits de leur activité en circuits courts, en particulier, comme le montre l'analyse des discours, parce qu'elle favorise davantage l'autonomie que les circuits longs. Cette autonomie s'exerce en particulier au niveau de la fixation des prix, du choix ou de l'adaptation des modes de vente, même si les décisions peuvent s'avérer problématiques.

Beaucoup mettent toutefois un bémol à cet enthousiasme en évoquant notamment le temps de travail important. Pour les 489 enquêtés par questionnaire, ceux qui ont des systèmes avec moins de circuits de vente semblent mieux vivre leur métier. La combinaison des missions (production, transformation, vente, logistique) apporte une complexité parfois difficile à vivre et la formation initiale n'a pas toujours préparé l'agriculteur à tous ces aspects. De plus, il peut se sentir isolé pour déterminer un prix de vente acceptable pour l'acheteur.

Les agriculteurs seuls sont plus souvent dans le groupe des peu satisfaits, tandis que ceux avec plus d'effectifs se retrouvent plus nombreux dans les satisfaits. Travailler dans des collectifs de travail, avec des associés ou des collaborateurs, auxquels peuvent s'ajouter des salariés, permet une répartition des tâches, un partage de la responsabilité. Cette organisation à plusieurs dans l'exploitation semble procurer plus de confort dans le travail. Beaucoup rappellent toutefois que le travail en collectif avec d'autres nécessite d'être en accord sur le fonctionnement et les relations avec ces salariés ou associés, ainsi que de passer du temps pour la coordination.

Ces liens forts avec des collègues sont d'autant plus importants qu'ils aident, aux dires des enquêtés eux-mêmes, à accepter certaines conditions difficiles dans leur travail et rendent celui-ci plus agréable.

Des liens également essentiels en dehors de l'exploitation

La participation à des collectifs de transformation ou de vente est également un moyen de rendre le travail plus efficace. Surtout, ces liens apportent un soutien face à un isolement ressenti et une solidarité en cas de difficultés. Ils amènent même à mieux vivre la concurrence, au regard des complémentarités trouvées ou de la qualité de la vie sociale au sein du collectif.

Les contacts avec les clients sont aussi appréciés par tous les agriculteurs, et ce quel que soit le niveau de relation engagé, car cela leur apporte une reconnaissance sociale et valorise leurs produits.

De plus, beaucoup d'enquêtés témoignent que les réseaux agricoles classiques ne les ont pas beaucoup accompagnés, même si on sent une nette évolution depuis le plan Barnier de 2009 ou les crises récentes. Certains agriculteurs en circuits courts assument en effet leur différence en termes de stratégie professionnelle. Par contre, ils prennent part à d'autres réseaux, formels ou non, pour se rapprocher de personnes partageant leurs convictions ou leurs questionnements.

Enfin, les producteurs ont tendance à considérer l'impact territorial de leurs circuits courts à travers l'emploi et/ou l'installation induits seulement, ce qui pourtant forme déjà une contribution capitale. De plus, les liens tissés au sein des collectifs, avec les clients ou dans des réseaux de pairs, sont aussi des vecteurs importants de développement territorial et de cohésion sociale.

Conclusion

Les producteurs enquêtés sont aujourd'hui plutôt satisfaits de leur situation et certains aimeraient commercialiser une plus grande part de leurs produits en circuits courts. Cependant, le temps de travail et l'organisation complexe demandés par cette activité restent des contraintes fortes. Si la captation de la valeur ajoutée apparaît comme la motivation principale pour s'engager dans les circuits courts, l'intérêt perçu est aussi social, de par la reconnaissance sociale et la qualité ou la diversité des relations que ces circuits procurent. Le travail au sein de collectifs est évalué comme plus complexe, en particulier pour les prises de décision, mais apportant un soutien essentiel, qui fait que les producteurs n'envisagent pas de quitter ces structures.

Cette étude rappelle donc que la valorisation économique semble être une condition indispensable dans la satisfaction des agriculteurs par rapport à leur atelier en circuits courts, mais elle montre aussi que d'autres valeurs sont nécessaires à l'épanouissement des producteurs, comme des contacts humains noués dans le cadre de la vente. Elle nous conforte dans certaines analyses et nous amène à penser que la « marginalité » de la vente en circuits courts est mieux vécue que lors des périodes précédentes. L'ensemble de ces éléments donne des pistes pour les actions de formation et de développement agricoles.

Pour un accompagnement adapté

Au regard de notre étude sur le volet social, nous pouvons suggérer des pistes de travail pour améliorer l'accompagnement des agriculteurs en circuits courts ou des porteurs de projets.

Face à la charge de travail, il serait souhaitable de travailler sur les activités trop chronophages, surtout lorsqu'elles sont si mal rémunérées qu'elles ne peuvent pas justifier l'embauche d'un salarié. On peut en effet penser que ces « heures de trop » sont celles qui pèsent sur l'agriculteur. Les travaux par filière du projet RCC aideront également à identifier des leviers permettant de réduire cette surcharge de travail souvent mal vécue. L'investissement personnel des agriculteurs est conséquent avant le démarrage de l'activité et les financements de l'installation devraient en tenir compte.

En réponse à la complexité du métier, des actions déjà en cours montrent toute leur pertinence et doivent être poursuivies ou renforcées : le développement et la formation agricoles proposent des modules spécifiques pour mieux gérer l'activité commerciale, depuis la mise en oeuvre d'une stratégie, la mobilisation d'outils marketing jusqu'aux questions de fixation des prix de vente et de calcul des coûts de revient. L'accessibilité de ces formations ou apports peut toutefois sans doute être améliorée et raisonnée en intégrant les salariés agricoles et services de remplacement. D'autres travaux, menés notamment au sein des instituts techniques ou des organismes de recherche, peuvent aussi aider à trouver les moyens de trouver les moyens de gérer des situations complexes, par exemple en simplifiant l'activité, notamment au niveau de la production.

Les collectifs internes à l'exploitation ou externalisés semblent apporter des solutions intéressantes dans la gestion du travail. Il ressort toutefois de notre étude un besoin d'améliorer le fonctionnement de certaines structures. Les organisations agricoles doivent donc se rendre davantage disponibles pour accompagner ces collectifs, dans leur mise en place, dans la construction de la stratégie et du plan d'actions mais aussi dans la gestion des ressources et relations humaines. Ces questions doivent aussi être davantage intégrées dans les formations initiales.

Enfin, les relations humaines sont essentielles pour les producteurs en circuits courts car elles permettent de mieux vivre et gérer la complexité du métier et les difficultés associées. L'appui au développement de davantage de lieux et réseaux d'échange, entre pairs notamment, serait fort apprécié par les agriculteurs en circuits courts, qui ressentent souvent un isolement et ne souhaitent pas forcément, ou ne peuvent pas, s'intégrer dans les réseaux traditionnels du développement agricole.

CHOU
AIL
CAROTTE

Cette étude a été réalisée dans le cadre du projet lauréat Casdar 2010 : « Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation ».

Vous pouvez retrouver les autres résultats issus de ce projet sur les circuits courts de commercialisation :

> par famille de produits :

- viande ovine,
- viande bovine,
- porc/charcuterie,
- produits laitiers à base de lait de vache,
- légumes,
- volailles.

> par thème :

- innovations,
- environnement,
- méthode/économie.

Sur les sites Internet :

- du CERD > www.centre-diversification.fr
- de l'Institut de l'élevage > www.idele.fr
- de TRAME > www.trame.org
- et des partenaires du projet

Références Circuits Courts

Les circuits courts alimentaires sont restés peu reconnus jusque dans la période récente. Le regain d'intérêt qu'ils suscitent aujourd'hui est lié notamment aux vertus sociales qui leur sont accordées, de manière parfois idéalisée. Inscrite dans le cadre du projet Casdar « Références en circuits courts » (RCC) visant à mieux connaître les exploitations et producteurs impliqués dans ces circuits, l'étude présentée ici a cherché à approfondir la dimension sociale associée à la vente en circuits courts à l'échelle des exploitations, sans a priori positif ou négatif.

Elle a reposé sur deux approches complémentaires, guidées par une revue des travaux précédents et un échange entre partenaires du projet : i) le traitement des données spécifiques aux aspects sociaux collectées dans une large enquête par questionnaire sur 6 familles de produits, ii) l'approfondissement de certains aspects par des entretiens avec une diversité d'acteurs concernés.

Ces travaux ont permis de dégager différents modèles d'exploitations en circuits courts, basés sur leurs pratiques de commercialisation et témoignant de différentes valeurs et inscriptions dans les réseaux professionnels. Ils montrent des producteurs globalement satisfaits de leur activité en circuits courts, notamment parce qu'elle renforce leur autonomie, mais révèlent aussi de fortes contraintes, liées à la complexité du métier et à la charge mentale, que le travail en collectif ou l'insertion dans des réseaux aide souvent à mieux vivre et gérer. De plus, si le soutien à l'emploi se confirme comme l'un des principaux impacts sociaux des circuits courts, l'étude pointe aussi la contribution de ces circuits au développement territorial et à la cohésion sociale. Ces résultats ouvrent des pistes concrètes pour améliorer l'accompagnement et la formation des agriculteurs, salariés et porteurs de projet.

Contacts :
Yuna Chiffoleau : chiffole@supagro.inra.fr
Agnès Gauche : agnes.gauche@gmail.com
Denis Ollivier : d.ollivier@trame.org

Conception / Réalisation : Graphécom 01 42 50 47 64 - Crédits photos : Chambres d'agriculture de Rhône-Alpes, D. Ollivier, Y. Chiffoleau, Frgeda Paca, Fotolia. Impression : Groupe Easy Print. Septembre 2013.

Etude faisant partie du projet lauréat Casdar 2010 « Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation » financé par :

Ministère de l'Agriculture de l'Agroalimentaire et de la Forêt

Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale «développement agricole et rural»

ISBN : 978-2-36343-456-2