



Agreste

Données

Midi-Pyrénées



Numéro 51 - avril 2009

Enquête sur la structure des exploitations agricoles en 2007

Diversification en agriculture et circuits courts

En vingt ans, la part d'exploitations de Midi-Pyrénées ayant des activités para-agricoles a été divisée par deux. La vente directe en est un exemple patent. Loin pourtant de traduire un désengagement, cette diminution est imputable à la spécialisation forte des exploitations au sein même de leur orientation dominante de production. Les céréaliers se sont concentrés sur la culture des céréales, au détriment des fruits et légumes. Les polyculteurs et polyéleveurs ont quasiment disparu du paysage rural. Pour les éleveurs, les normes plus rigoureuses en matière d'abattage comme de transformation et de conditionnement ont séparé de manière forte les métiers impliqués dans une filière, de la production à la mise en vente. Cependant, dans les orientations dont c'est une vocation secondaire, l'activité para-agricole progresse, sous la forme qui leur est appropriée : vente directe comme en viticulture d'appellation, transformation, restauration, hébergement, travaux à façon.

Les produits de l'agriculture ne constituent pas toujours l'unique source de revenus des exploitations agricoles. Un certain nombre d'entre elles diversifient leur activité en offrant des services aussi différents que l'hébergement à la ferme ou les travaux à façon. Certaines ajoutent de la valeur à leurs produits en les transformant elles-mêmes. La vente des produits, directement au consommateur, relève aussi d'une démarche de diversification, par rapport au schéma, désormais classique, de commercialisation via les intermédiaires.

Circuits courts : baisse apparente, progression relative

En vingt ans, les exploitations agricoles, pour rester compétitives, se sont agrandies. Ce phénomène s'est accompagné d'une tendance forte à la spécialisation de leur type de production et à son intégration dans des filières où chaque étape, de la transformation à la distribution finale, est identifiée dans un métier à part entière, distinct des autres. Dans ces conditions, il est logique que la vente directe des produits de la ferme soit devenue l'apanage quasi exclusif de certaines spécialisations. Au recensement

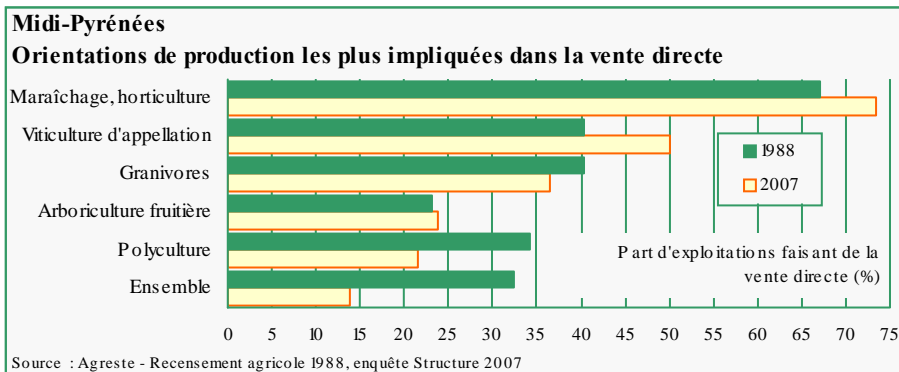
agricole de 1988, 33 % des exploitations agricoles pratiquaient la vente directe, elles ne sont plus que 14 % en 2007. Cette diminution de 19 points est imputable à la progression du poids des exploitations dont les productions sont le moins susceptibles d'être vendues directement au consommateur.

Céréaliers moins impliqués

Ainsi, 31 % des exploitations de 2007 sont orientées en céréales, oléagineux, protéagineux (COP) et autres grandes cultures, soit 6 points de plus qu'en 1988. De plus, au sein même de leur orientation, elles sont plus spécialisées en COP - à l'exclusion de toute autre production végétale ou animale - qu'il y a vingt ans, et une sur dix seulement pratique la vente directe contre une sur quatre en 1988.

Intégration forte des éleveurs

Les exploitations orientées principalement dans la production de bovins-viande ont connu une évolution de même nature : progression de leur poids relatif (de 10 % à 17 % dans l'ensemble) et diminution conséquente de leur implication dans la vente directe du fait de leur spécialisation et de leur intégration dans des filières (21 % avaient une activité de vente directe



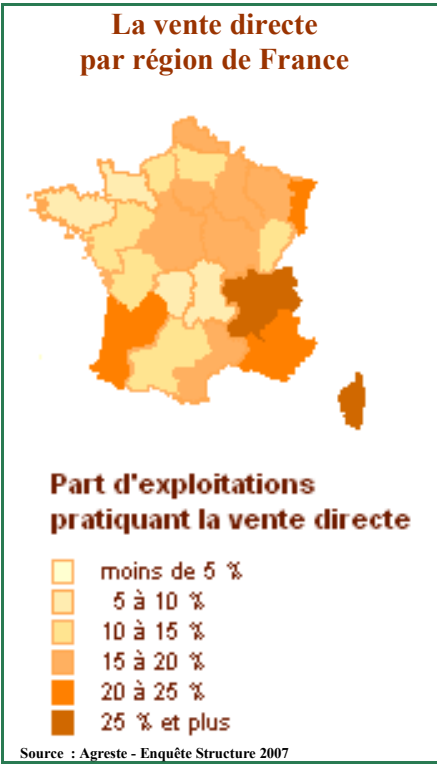
en 1988, seulement 7 % en 2007). D'une manière générale, les élevages d'herbivores ont délaissé la pratique de la vente directe, dans un contexte de durcissement des conditions légales d'abattage et de conditionnement, pour les producteurs de viande notamment.

Fromage de chèvre au marché

Les producteurs de lait de vache sont eux aussi massivement intégrés dans des systèmes de collecte dont les contrôles garantissent au consommateur une qualité sanitaire du lait conforme aux normes réglementaires. Un éleveur de brebis laitières sur vingt seulement vend ses produits au consommateur direct. La présence de chèvres, par contre, s'accompagne une fois sur trois de vente directe.

Maraîchers en circuit court

Les productions végétales immédiatement consommables sont toujours fortement ancrées dans une relation directe au consommateur. On constate même une progression de six points dans la spécialité maraîchère et horticole, concernée à 73 %. Les producteurs de fruits, plus organisés en groupements de producteurs, sont - relativement aux produits qu'ils commercialisent - peu nombreux (un sur quatre) à recourir à la vente directe, sans évolution par rapport à 1988.



Midi-Pyrénées - Leur spécialisation éloigne éleveurs et céréaliers des circuits courts de commercialisation

Exploitations pratiquant la vente directe ou transformant elles-mêmes leurs produits	Vente directe				Transformation ¹	
	1988		2007		2007	
	Nb expl	Poids ² %	Nb expl	Poids ² %	Nb expl	Poids ² %
Ensemble	28 572	33	6 676	14	3 098	6
Grandes cultures	5 551	25	1 418	10	397	3
dont COP	...		959	8	308	2
Maraîchage-horticulture	873	67	438	73	60	10
Viticulture d'appellation	208	40	325	50	291	45
Autre viticulture	293	16	119	15	201	26
Arboriculture fruitière	535	23	376	24	207	13
Bovins-lait	1 951	34	195	8	109	4
Bovins-viande	1 927	21	631	7	258	3
Ovins, caprins, autres herbivores	5 094	37	970	12	458	5
dont éleveurs de chèvres	845	53	271	30	196	22
Granivores	291	40	278	37	157	21
dont éleveurs de volailles	245	44	263	42	155	25
Polyculture	3 594	34	620	22	379	13
Grandes cultures et herbivores	3 464	40	546	17	200	6

1 : question non posée en 1988

2 : poids des exploitations au sein de leur orientation (ex. : en 2007, les 196 éleveurs de chèvres qui transforment leur produit pour le vendre représentent 22 % des éleveurs de chèvres)

Source : Agreste - Recensement agricole 1988, enquête Structure 2007

Viticulteurs plus autonomes

Les vigneron ont une approche différenciée de la vente directe qui est fonction de la qualité de leurs produits. En viticulture d'appellation, la vente directe a progressé de dix points pour concerner la moitié des producteurs de 2007, révélant une stratégie de commercialisation de plus en plus offensive. En revanche, la distribution des vins courants passe toujours largement par des intermédiaires, comme en 1988.

Produits des volailles en direct

Les éleveurs spécialisés de granivores sont toujours nombreux à pratiquer la vente directe. Selon qu'ils élèvent des volailles ou des porcs, la proportion est de 42 % ou 12 %.

Un certain nombre de produits passent par une étape de transformation avant d'être proposés au consommateur sous une forme élaborée (vins, fromages, salaisons, ...). Ainsi, sur dix exploitations qui font de la vente directe, quatre sont impliquées dans une activité amont de transformation.

Le fait de transformer soi-même ses produits se conclut par une relation directe avec le consommateur neuf fois sur dix (2 700 exploitations).

Vin et volaille, créneaux de la transformation sur place

La vente directe constitue un mode de commercialisation relativement facile à organiser, y compris pour un faible volume de production et rien n'empêche, par exemple, un producteur bovin intégré dans une filière pour sa production principale, mais qui a conservé une basse-cour ou un verger, de proposer au consommateur direct ces productions annexes. En revanche, l'investissement dans un atelier de transformation doit être justifié par un volume de production suffisamment important. C'est pourquoi l'activité de transformation, plus encore que l'exercice de la vente directe, intéresse les orientations de production qui peuvent en tirer un bénéfice. Les viticulteurs et les éleveurs spécialisés dans la volaille sont

ainsi les plus enclins à transformer eux-mêmes leurs produits avant de les proposer sur le marché. Les producteurs de lait, même de brebis (lesquelles sont concentrées en zone Roquefort), sont peu concernés contrairement à ceux qui élèvent des chèvres.

Restauration, une forme de vente directe

Il n'y a pas, a priori, de relation entre le métier d'agriculteur et celui de restaurateur. Et, en effet, 425 exploitations, soit à peine 1 %, offrent une telle prestation "à la ferme".

Activité annexe très peu proposée, elle a cependant progressé en vingt ans. Lorsqu'elle existe, elle est deux fois sur trois associée à de la vente directe ou à une activité de transformation (respectivement 59 % et 52 %). Trois fois sur quatre, elle est complétée par un service d'hébergement.

Hébergement lié au site, champêtre ou plus raffiné

L'offre d'hébergement a peu diminué, elle concerne 1 600 exploitations contre 1 800 au recensement de 1988, faisant augmenter leur part relative de 2 à 3 % dans l'ensemble des exploitations agricoles.

Elle prend des formes aussi diverses que le camping, la chambre d'hôte, le gîte rural ou l'hôtel. Certaines spécialisations offrent des conditions privilégiées pour proposer cette prestation à caractère touristique. Il s'agit de productions porteuses d'une image champêtre tels les élevages extensifs de brebis et chèvres, ou associées à des domaines comme les productions viticoles et fruitières.

En Midi-Pyrénées, l'hébergement à la ferme se situe plus d'une fois sur trois dans les exploitations orientées en ovins et caprins et une

fois sur dix, chez les viticulteurs et arboriculteurs.

Les activités qui relient l'exploitation au consommateur ou au touriste sont plutôt réservées aux productions qui offrent les conditions adaptées : produits transformables sans process industriel lourd, normes sanitaires peu contraignantes, environnement agréable.

Au sein de l'orientation des céréaliers, les exploitations pratiquant ce genre d'activité sont relativement peu représentées même si, compte tenu de la place importante de cette orientation en Midi-Pyrénées, le consommateur direct et le touriste s'adressent souvent à elles. C'est vrai aussi, dans une moindre mesure, pour les éleveurs de bovins-viande et d'ovins.

La réalisation de travaux à façon pour d'autres exploitations est, quant à elle, l'activité de diversification propre aux céréaliers.

Du matériel rentabilisé grâce au travail à façon

Le nombre d'exploitations réalisant des travaux agricoles pour le compte d'autres exploitations a peu diminué en vingt ans, passant d'environ 1 700 à près de 1 400. Il a même progressé chez les producteurs en grandes cultures.

Les 3 % d'exploitations qui font du travail à façon détiennent 3 % des tracteurs de moins de 135 chevaux mais 17 % de ceux de puissance supérieure ainsi que 12 % des moissonneuses-batteuses (Agreste - enquête Structure 2005).

Pour l'ensemble des exploitations "en ayant", la puissance moyenne des tracteurs est de 190 chevaux, dans celles qui réalisent des travaux à façon, elle est significativement supérieure : 340 chevaux.

Tranche de puissance	moins de 55 ch	55 à 79 ch	80 à 134 ch	135 à 169 ch	170 ch et plus
Nombre affecté	40	67	107	152	200

La puissance moyenne des tracteurs a été calculée comme suit : affectation d'un nombre moyen de chevaux en fonction de la tranche de puissance du tracteur.

Concernant la présence de tracteurs ou de moissonneuses-batteuses, les résultats sont issus de l'enquête Structure 2005, la question n'étant pas posée en 2007

Quand l'activité para-agricole devient primordiale

L'activité de diversification d'une exploitation est un "plus" lui permettant de mieux valoriser ses produits (vente directe, transformation à la ferme), ses outils (travail à façon) ou son site de production (restauration, hébergement).

La contribution de cette activité au chiffre d'affaires peut être très modeste ou, au contraire, substantielle. Elle peut même se révéler "vitale" pour les petites exploitations dont l'activité agricole seule apporte à peine un revenu de subsistance.

En Midi-Pyrénées, la dimension¹ des exploitations agricoles est

relativement réduite avec une seule grande exploitation pour sept petites, voire très petites.

Cette répartition est différente pour les exploitations qui diversifient leur revenu agricole, seules celles qui

1 : Classification des exploitations selon leur potentiel économique agricole

La nature de l'assolement et les surfaces associées, le type de cheptel et son effectif, permettent d'affecter, à chaque exploitation, un potentiel économique agricole, dit "dimension européenne" car il permet des comparaisons entre pays de la communauté européenne. Il est déterminé par le calcul de la marge brute standard (MBS), somme composite des marges brutes théoriques des surfaces et effectifs animaux de l'exploitation.

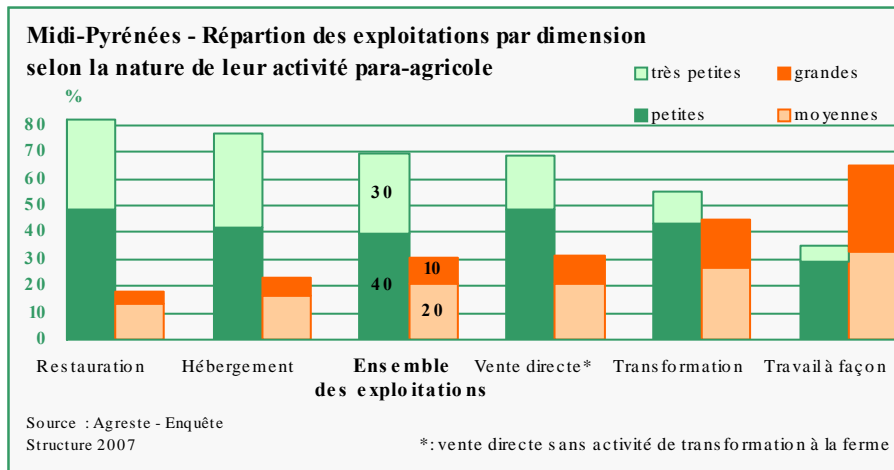
En Midi-Pyrénées, un hectare de blé tendre et une vache laitière procurent respectivement une MBS de 680 et 935 €. En région Centre, ces coefficients sont de 830 et 1 310 €.

Dans cet article, les exploitations sont réparties selon les classes de dimension économique suivantes :

Type d'exploitation	grande	moyenne	petite	dont : très petite
Dimension en UDE*	80 et plus	40 à 80	moins de 40	moins de 8

* : une UDE ou unité de dimension européenne équivaut à 1 200 €

pratiquent la vente directe sans transformation sur place ayant une structure très comparable. Les autres se scindent en deux groupes, l'un qui justifie d'outils performants (travail à façon) ou de productions conséquentes (transformation), l'autre (restauration, hébergement), constitué plus souvent d'exploitations de petite taille, dont l'activité para-agricole, sans prise directe sur celle de production, permet sans doute à certaines de rester pérennes.

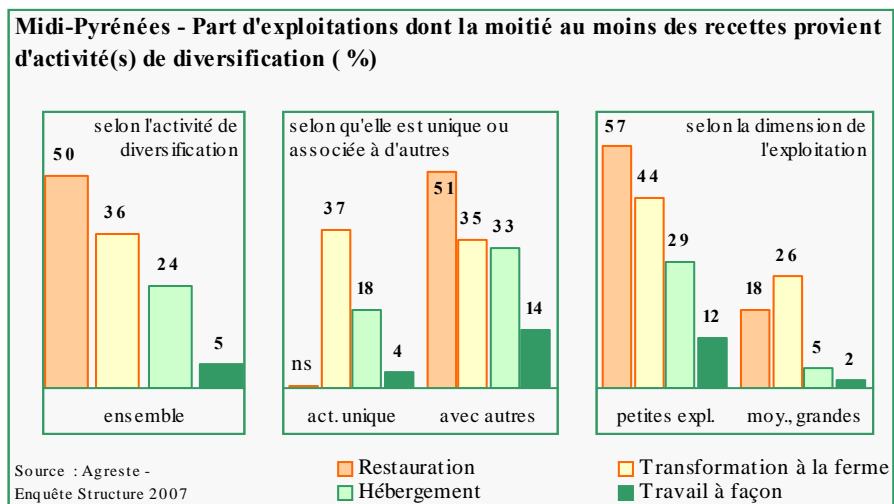


Agriculteur, métier secondaire une fois sur quatre

L'exercice d'activités complémentaires² à la production agricole permet une fois sur quatre de multiplier les recettes de l'exploitation par plus de deux. Cette moyenne cache une grande diversité de situations selon la taille de l'exploitation, la nature et le nombre d'activités para-agricoles exercées.

Cette part augmente avec le cumul de plusieurs activités sur l'exploitation. Elle est aussi plus élevée dans les petites exploitations, où la production agricole prend alors une place secondaire près d'une fois sur trois.

Dans la moitié des fermes auberges, mais seulement dans le quart des exploitations offrant un service d'hébergement, l'activité de production agricole est secondaire, rapportant moins de 50 % des recettes. On y trouve pourtant une proportion équivalente de petites et très petites exploitations. Mais la quasi-totalité des restaurants exercent au moins deux activités de diversification, contre seulement 38 % dans le cas d'hébergement. Pour ces dernières, une sur trois réalise 50 % de ses recettes grâce à la diversification, proportion relativement modeste qui dénote le



caractère épisodique et saisonnier d'une prestation souvent sommaire (camping à la ferme, chambre d'hôte). A l'inverse, la transformation à la ferme est une activité fortement génératrice de valeur ajoutée et, qu'elle soit ou non associée à d'autres activités, sa part dans les recettes excède 50 % plus d'une

fois sur trois (et plus d'une fois sur quatre pour les moyennes et grandes exploitations). Le travail à façon pèse peu sur la réalisation des recettes, même dans les petites exploitations. Il est surtout exercé par des exploitations de taille moyenne (33 %) ou grande (32 %).

2 : ce sont les activités de diversification étudiées ici, - auxquelles sont ajoutées des activités peu représentées tels l'artisanat, les visites d'exploitation, la transformation de bois de l'exploitation (chauffage, sciage, charbon) pour la vente - dont on exclut la vente directe, qui n'est qu'une forme particulière de commercialisation des produits de l'exploitation. Elle ne lui procure pas une catégorie de recettes différente.

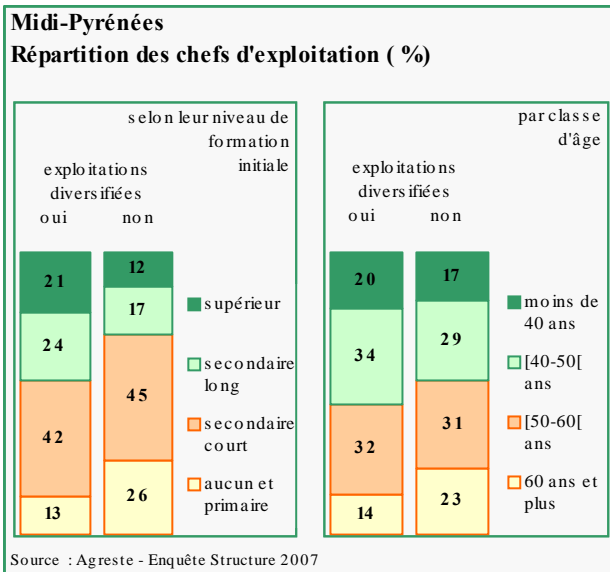
Internet s'invite dans les exploitations diversifiées

42 % des exploitations diversifiées de Midi-Pyrénées sont équipées d'Internet, 15 points de plus que pour l'ensemble des exploitations agricoles.

Exploitations équipées d'Internet (%)	Toutes exploitations	Exploitations selon l'activité de diversification				
		Transformation	Vente directe*	Restauration	Hébergement	Travail à façon
	27	52	33	68	42	51

* : vente directe sans activité de transformation à la ferme

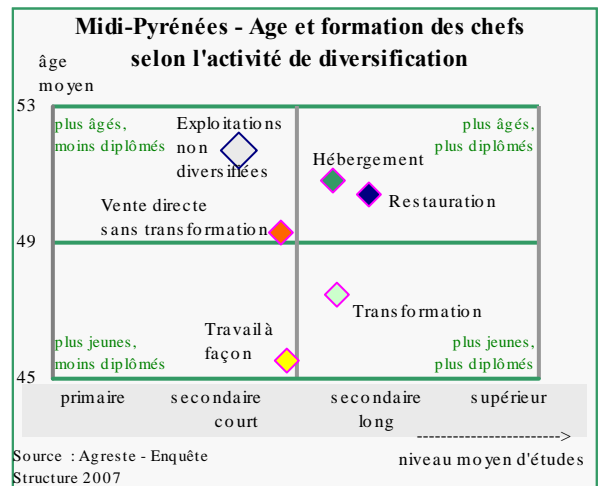
Chefs plus jeunes et formation initiale plus longue



Les chefs d'exploitation pratiquant l'une ou l'autre des activités de vente directe, transformation à la ferme, restauration, hébergement, travail à façon, ont en moyenne 49 ans contre 52 pour les autres. Notamment parce que les plus de soixante ans y sont bien moins présents que dans les exploitations non diversifiées. On trouve également plus de diplômés dans les exploitations diversifiées, et ce, quelle que soit la classe d'âge. Dans les exploitations non diversifiées, 64 % des chefs de plus de cinquante ans ont un niveau d'études qui n'excède pas celui du primaire, contre 25 % dans les exploitations diversifiées.

Ces moyennes cachent cependant des divergences fortes selon l'activité para-agricole. Les exploitants proposant de la restauration ou un hébergement à la ferme sont assez âgés tout en ayant un niveau de formation initiale élevé. Leurs exploitations sont souvent petites et cette activité para-agricole peut être un complément utile dans le cas de pré-retraite et de cession de terres. Une formation longue est vraisemblablement un atout pour se lancer dans ces deux activités, 36 % des restaurateurs et 27 % des "hôteliers" ayant une formation supérieure. Le niveau d'études est élevé aussi dans le cas de transformation des produits de la ferme (26 % d'études supérieures) mais, les exploitations concernées devant assurer une production suffisante pour justifier cette activité, les retraités y sont peu présents (11 % de soixante ans et plus)

alors que six sur dix ont moins de cinquante ans. Le travail à façon intéresse des chefs encore plus jeunes (les deux tiers ont moins de cinquante ans, le quart moins de quarante), dans des exploitations bien équipées. Mais on ne constate pas de relation entre un niveau d'études élevé et l'adoption de cette activité. La vente directe est une activité de diversification qui, dans la mesure où elle n'entraîne pas de contrainte de taille comme l'activité de transformation, intéresse toutes les classes d'âge et n'exige pas de formation initiale poussée.



Plus d'emploi dans les exploitations diversifiées

L'exploitation moyenne de Midi-Pyrénées fonctionne avec 1,9 personne employée à titre permanent (chef et co-exploitants, membres de leurs familles impliqués dans l'activité agricole, salariés permanents) qui équivaut à 1,2 personne en équivalent temps plein. Selon l'orientation, l'effectif varie

de près d'une et demi (pour les céréaliers) à plus de deux (bovins laitiers, productions fruitières, aviculteurs). Les exploitations engagées dans une activité de diversification contribuent à maintenir le tissu rural social par leur lien au consommateur ainsi que par l'emploi qu'elles génèrent. Elles nécessitent une main-d'œuvre permanente plus importante. A ces emplois permanents s'ajoutent ceux à caractère saisonnier, plus particulièrement mobilisés pour la transformation des produits et la vente directe.

	Toutes exploitations	Exploitations selon l'activité de diversification				
		Transformation	Vente directe*	Restauration	Hébergement	Travail à façon
Effectifs permanents	1,9	2,5	2,1	2,2	2	2,1
moyens en ETP	1,2	2	1,5	1,6	1,3	1,6
Répartition des effectifs (%)						
de saisonniers en ETP	100	14	15	2	5	6
d'exploitations	100	18	16	2	3	6

* : vente directe sans activité de transformation à la ferme

Méthodologie de l'enquête sur la structure des exploitations en 2007

L'enquête sur la structure des exploitations de 2007 est la troisième de la décennie. Elle a été réalisée de l'automne 2007 au début de l'année 2008 sur un échantillon composé, en Midi-Pyrénées, de 7 100 exploitations (69 900 en France métropolitaine).

L'exploitation agricole est une unité économique à gestion unique, qui participe à la production agricole. Elle répond à l'un des critères de dimension suivants : avoir au moins un hectare de superficie agricole utilisée, ou encore vingt ares de cultures spécialisées, ou bien posséder un autre élément de production supérieur à un minimum (une vache, dix ruches, etc.) ou encore maintenir les terres dans de bonnes conditions agronomiques et environnementales donnant droit à versement de subventions (DPU).

Les critères de diversification des exploitations étudiés ici renvoient à l'exercice d'une activité para-agricole, y compris la vente directe.

Les activités lucratives prises en compte doivent être indissociables de l'exploitation, c'est-à-dire réalisées avec ses moyens matériels et humains. Les coûts et les produits de ces travaux lui sont imputés.

Champs et définitions

Vente directe : ventes à la ferme, en bordure de route, sur un marché, en boutique, aux restaurants, cafés, comités d'entreprise et autres groupes de particuliers, par correspondance, par l'intermédiaire d'un groupe d'intérêt économique (GIE) ; sont exclues les ventes directes au consommateur qui sont exceptionnelles ou négligeables, les ventes à un négoce, grossiste, distributeur.

Transformation de produits agricoles pour la vente : transformation de tout produit agricole primaire en un produit secondaire, que la matière première soit produite sur l'exploitation ou achetée ailleurs (conserves de légumes, fruits séchés, confitures, découpe et conserves de viande, vêtements à partir de laine, volailles prêtes à cuire, fabrication de fromages, production de vin, etc.)
Concrètement, l'on se rend compte que la présence (et le type) d'un atelier de transformation dans une exploitation est très lié à la nature de sa production, les produits primaires provenant au moins pour partie de cette production.

Restauration : fermes auberges, tables d'hôte, goûters à la ferme, dégustation de produits locaux, ...

Hébergement : camping à la ferme, gîtes ruraux, de groupe ou d'étape, chambres d'hôte, hôtels, ...

Travail à façon : prestations de service effectuées hors de l'exploitation mais rémunérées au bénéfice de l'exploitation et exercées avec les moyens de l'exploitation (main-d'œuvre, matériel ou équipement).

Autres activités para-agricoles lucratives

La présence d'activités d'artisanat, d'activités liées au tourisme autres que la restauration ou l'hébergement ainsi que la transformation du bois de l'exploitation pour la vente sont repérées dans le questionnaire de 2007. Peu représentées, elles sont exclues du champ de l'étude. A elles trois, lorsqu'elles ne sont pas associées à l'un ou l'autre des cinq modes de diversification étudiés ici, elles concernent un peu plus de 500 exploitations.

Pour en savoir plus :

- Publication nationale : Agreste Primeur n° 215 - octobre 2008 - Enquête sur la structure des exploitations agricoles en 2007 : 326 000 exploitations professionnelles
- Résultats nationaux et régionaux : www.agreste.agriculture.gouv.fr (tableaux de synthèse et publications nationales et régionales)



Agreste : la statistique agricole

Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt
Service régional de l'information statistique, économique et territoriale
Cité administrative Bât. E - Bd Armand Duportal
31074 Toulouse Cédex Tél : 05.61.10.61.56
Mél : rise.draaf-midi-pyrenees@agriculture.gouv.fr

www.draaf.midi-pyrenees.agriculture.gouv.fr

© Agreste 2009

Directeur de la publication : Jean-Claude Teurlay
Rédaction : Dominique Aymard, Bernard Pous
Composition : Dominique Aymard
Impression : DRAAF- Sriset

Dépôt légal : à parution ISSN : 0246-1803
Prix : 2,50 € (gratuit à l'unité)