



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

Papers downloaded from AgEcon Search may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Analyse financière des exploitations fruitières et maraîchères françaises qui vendent au détail

A financial analysis of French retailing farms specializing in fruit production and market gardening

Magali Aubert et Geoffroy Enjolras



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/5076>
DOI : 10.4000/economierurale.5076
ISSN : 2105-2581

Éditeur

Société Française d'Économie Rurale (SFER)

Édition imprimée

Date de publication : 1 novembre 2016
Pagination : 99-113
ISSN : 0013-0559

Référence électronique

Magali Aubert et Geoffroy Enjolras, « Analyse financière des exploitations fruitières et maraîchères françaises qui vendent au détail », *Économie rurale* [En ligne], 356 | novembre-décembre 2016, mis en ligne le 01 novembre 2018, consulté le 15 novembre 2019. URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/5076> ; DOI : 10.4000/economierurale.5076

Analyse financière des exploitations fruitières et maraîchères françaises qui vendent au détail

Magali AUBERT • INRA-Montpellier Supagro, UMR 1110 MOISA, Montpellier
aubert@supagro.inra.fr

Geoffroy ENJOLRAS • Université Grenoble Alpes, UMR 5820 CERAG, IAE, Grenoble
geoffroy.enjolras@iae-grenoble.fr

Cet article étudie la situation financière des exploitations agricoles qui vendent au détail. L'analyse porte sur des indicateurs financiers traditionnels, mais aussi, de façon plus originale, sur des marqueurs de difficulté. Deux secteurs sont étudiés plus spécifiquement : l'arboriculture fruitière et le maraîchage, en raison de l'adoption marquée de la vente au détail par les agriculteurs, mais aussi la présence de difficultés financières pour certains d'entre eux. La littérature permet de définir des critères d'analyse financière pertinents, mesurés grâce aux données du RICA (2005-2012). La vente au détail est associée à des exploitations plus petites, moins dotées en ressources et en trésorerie. Ces dernières produisent moins en volume, renforcent leur diversification et proposent une meilleure qualité de produits. Leur situation financière apparaît plus solide en dépit de taux d'intérêts voire d'un endettement plus élevés.

MOTS-CLÉS : vente au détail, analyse financière, RICA, arboriculture fruitière, maraîchage

A financial analysis of French retailing farms specializing in fruit production and market gardening

This article focuses on the financial situation of retailing farms. The analysis relies on standard financial statements and, in a more original way, on indicators of financial distress. Two sectors benefit from an in-depth study: fruit production and market gardening, because of their high degree of adoption of retail selling by farmers but also the occurrence of financial distress. The literature provides relevant financial criteria that are measured using FADN data (2005-2012). Retail selling is associated to smaller farms, less capitalized and with a lower cash level. They produce less quantities, but they offer more diversified and environment-friendly products. Their financial situation appears stronger despite higher interest rates or indebtedness. (JEL: Q12, Q14, Q15).

KEYWORDS: retail selling, financial analysis, FADN, fruit production, market gardening

L'agriculture française connaît de profondes évolutions depuis plusieurs décennies. Un fait marquant est le net déclin du nombre des exploitations agricoles (Giroux, 2011). Entre 2000 et 2010, une exploitation sur quatre a ainsi disparu, ramenant leur nombre à 490 000 en métropole. Alors que les moyennes et grandes exploitations continuent à étendre leur superficie, les plus petites sont les plus enclines à disparaître.

Parallèlement à cette évolution, les circuits courts connaissent un regain d'intérêt

en France depuis plusieurs années (ministère de l'Agriculture, 2012). Les raisons de cet essor sont notamment l'implication de l'exploitant tout au long de la chaîne de distribution (Lanciano et Saleilles, 2010) ou encore l'image de proximité renvoyée par les circuits courts (Brown et Miller, 2008). Ce mode de commercialisation permet également au producteur de récupérer une plus grande partie de la valeur ajoutée en limitant le nombre d'intermédiaires sur la chaîne de valeur (Hardesty et Leff,

2010 ; Uematsu et Mishra, 2012). Ceci peut expliquer, en partie, l'adoption plus importante de ces circuits par les petites exploitations (Aubert, 2013).

Il ressort de la littérature sur la vente en circuit court que les facteurs financiers sont, quant à eux, moins étudiés que les facteurs structurels. La raison tient, généralement, à l'absence ou aux limites des données comptables agricoles disponibles. Aussi, notre travail s'appuie-t-il sur les bases de données du Réseau d'information comptable agricole (RICA) pour la période 2005-2012. L'échantillon considéré repose sur une stratification basée sur la localisation géographique, l'OTEX (orientation technico-économique des exploitations) et la superficie des exploitations. Ainsi, par construction, ces données sont représentatives des exploitations professionnelles françaises de taille commerciale, notamment en termes d'orientation productive. En raison des nombreux éléments comptables et financiers qu'elle comprend (bilans financiers et comptes de résultats annuels), la base du RICA est la plus complète et la plus appropriée, non seulement pour mesurer précisément la situation financière de chaque exploitation mais aussi pour comprendre leur dynamique.

Grâce à ces données, nous pouvons étudier l'adoption de la vente au détail et procéder à une étude des caractéristiques financières des exploitations agricoles qui choisissent ce mode de commercialisation. En complément, nous approfondissons l'analyse en considérant les forces et les faiblesses financières que peuvent rencontrer ces exploitations au travers de cinq paramètres financiers clés mesurant le niveau de fragilité de ces entreprises. Ces paramètres sont agrégés dans un score global permettant ainsi de mesurer une situation éventuelle de difficulté (Colson *et al.*, 1993 ; Desbois, 2008).

Notre étude considère à la fois des exploitations avec des cultures permanentes

(arboriculture) et non permanentes (maraîchage). Cette différence permet de prendre en compte des disparités structurelles et financières. Le choix de ces deux secteurs est motivé par un degré plus ou moins élevé d'adoption de la vente au détail, associé à une plus grande fragilité des exploitations concernées (ministère de l'Agriculture, 2012). Ces dernières ont également en commun d'être localisées principalement dans les régions Provence-Alpes-Côte d'Azur, Languedoc-Roussillon et Rhône-Alpes (Praly, 2010). Cette proximité géographique évite la mise en perspective de productions dont les contextes environnementaux seraient trop différents.

Cet article présente tout d'abord la méthodologie de notre étude. Puis, nous procémons à une analyse statistique de la situation financière des exploitations pour conclure en présentant les perspectives liées à cette étude.

Méthodologie et données mobilisées

1. Base de données

Afin d'apprécier au plus près la situation financière et le mode de commercialisation des exploitations agricoles, nous mobilisons les données comptables du RICA. Ces données sont d'une part les plus fines, puisqu'identifiées au niveau individuel, et d'autre part les plus complètes et récentes (2012) dont nous pouvons disposer.

Le RICA s'attache aux exploitations professionnelles qui, par définition, atteignent un seuil de dimension physique équivalent, au minimum, à 12 hectares de blé avec une main-d'œuvre minimale de 0,5 Unité de travail annuel (UTA)¹. De plus, l'échantillon repose sur une stratification qui prend en compte la localisation

1. Le Recensement agricole 2010 met en évidence que près d'une exploitation sur cinq vend en circuit court. À partir du RICA 2012, les proportions estimées sont équivalentes.

géographique, l'OTEX (Orientation technique de l'exploitation) et la dimension physique. Pour des raisons d'anonymat, certaines variables individuelles et structurales sont présentées en classes (e.g. l'âge du chef d'exploitation), ce qui permet une interprétation indirecte. Les variables financières demeurent cependant sans modification et autorisent une analyse très fine.

Le *tableau 1* précise les variables mobilisées dans notre analyse. Suivant la littérature exposée précédemment, nous prenons en compte différents types de variables que nous présentons dans les sous-sections suivantes.

2. Adoption de la vente au détail

Le mode de commercialisation en circuit court est décrit dans le RICA par une variable en trois classes indiquant la part du chiffre d'affaires issu de la vente au détail. Dans notre analyse, les exploitations considérées comme vendant au détail sont celles pour lesquelles cette part est non nulle.

L'analyse de l'échantillon dévoile une disparité des modes de commercialisation, sachant que les exploitations spécialisées en maraîchage, en arboriculture fruitière et en viticulture comptent parmi les plus enclines à vendre en circuit court (*tableau 2*).

Tableau 1. Liste des variables utilisées dans l'analyse

Variable	Unité	Définition	
Année	–	Année d'exercice	
OTEX	–	Orientation technico-économique (classes)	
Surface cultivée	Hectare	Surface cultivée sur l'exploitation (classes)	
Produit Brut Standard	€	Produit brut standard de l'exploitation	
UTA	–	Unité de travail annuel	
Diversification	–	Nombre de cultures différentes sur l'exploitation	
Vente au détail	Oui/Non	Adoption de la vente au détail	
Âge	Années	Âge du chef d'exploitation (classes)	
Formation générale	Aucune	Oui/Non	Pas de formation générale
	Primaire	Oui/Non	Formation primaire
	Secondaire	Oui/Non	Formation secondaire
	Supérieure	Oui/Non	Formation supérieure
Formation agricole	Aucune	Oui/Non	Pas de formation agricole
	Primaire	Oui/Non	Formation primaire
	Secondaire	Oui/Non	Formation secondaire
	Supérieure	Oui/Non	Formation supérieure
Chiffre d'affaires	€	Chiffre d'affaires total de l'exploitation agricole	
Fonds de roulement	€	Fonds de roulement en fin d'exercice	
Besoin en fonds de roulement	€	Besoin en fonds de roulement en fin d'exercice	
Trésorerie	€	Trésorerie en fin d'exercice	
Capacité d'autofinancement	€	Capacité d'autofinancement en fin d'exercice	
Autofinancement	€	Autofinancement en fin d'exercice	
Assurance récolte	Oui/Non	Souscription d'une assurance récolte	
Engrais	€	Montant des dépenses en engrais	
Pesticides	€	Montant des dépenses en pesticides	

Source : les auteurs.

Tableau 2. Vente au détail différenciée par OTEX en 2012

	Répartition des exploitations vendant au détail
Céréales	4,17 %
Grandes cultures	12,91 %
Maraîchage	46,01 %
Horticulture	61,29 %
Viticulture de Qualité	53,85 %
Autre Viticulture	8,10 %
Arboriculture	33,78 %
Élevage	6,67 %
Autres	18,49 %
Ensemble	18,61 %

Source : Agreste – RICA 2012.

3. Situation financière des exploitations

L'analyse financière que nous proposons s'appuie sur des indicateurs de référence, comme le chiffre d'affaires (CA) et le produit brut standard (PBS), un indicateur d'activité et de taille de l'entreprise, ainsi que sur des indicateurs avancés.

Équilibre financier et capacité d'autofinancement

L'équilibre financier est étudié au travers du Fonds de roulement (FR), du Besoin en fonds de roulement (BFR) et de la trésorerie, cette dernière s'obtenant par différence entre les deux premiers indicateurs. Une insuffisance du FR traduit une absence de couverture des emplois stables par les ressources stables, ce qui peut engendrer par contrecoup une trésorerie négative si le BFR est trop élevé. En complément à ces indicateurs, la prise en compte de la capacité d'autofinancement et de l'autofinancement permettent de considérer les flux de trésorerie dégagés par l'activité de l'entreprise (Colson *et al.*, 1993 ; Desbois, 2008).

Ratios financiers

La littérature financière s'est depuis longtemps intéressée à la mesure de ratios permettant d'établir l'état de santé financière

d'une entreprise (Altman, 1968 ; Beaver, 1966 ; Desbois, 2008). L'idée sous-jacente est de mettre en évidence un ensemble de critères peuvent présager d'une défaillance et donc d'une cessation d'activité. Ces indicateurs s'intéressent autant à la structure financière (*e.g.* endettement) qu'au niveau d'activité (*e.g.* résultat) et à leurs différentes implications.

Ces critères traduisent une éventuelle difficulté dès lors qu'ils franchissent un seuil défini comme critique. Le franchissement d'un seuil n'est pas en soi le marqueur d'une difficulté imminente, d'autant que la structure productive de l'entreprise peut justifier par exemple un endettement élevé lié à un investissement important. Pour autant, une exploitation à la structure fragile est plus exposée qu'une autre à une variation de son activité, de sorte qu'une conjonction de facteurs de risques peut être considérée comme un marqueur de difficulté.

La littérature identifie cinq ratios (Colson *et al.*, 1993 ; Desbois, 2008) : endettement (long terme) et liquidité (court terme), service de la dette, productivité et résultat opérationnel. Ces critères présentent l'avantage de recouvrir des facettes complémentaires de la situation financière des entreprises (*tableau 3*).

Chacun des ratios est défini sur la base des éléments du bilan ou du compte de résultats afin de considérer tant la structure de l'entreprise que son activité. Pour chaque ratio, un seuil critique est déterminé afin de traduire la présence d'une situation à risque, suivant la méthode de Colson et Pineau (1991). La présence de faibles corrélations entre les ratios observés (*tableau 4*) traduit la complexité et le caractère multifacettes des sources de difficultés rencontrées par les exploitations.

Mesure de la difficulté financière

La prise en compte de la difficulté financière globale d'une exploitation agricole

Tableau 3. Ratios financiers mobilisés

Critères	Mode de calcul	Seuil de risque	Interprétation
1. Endettement (levier financier)	Total des dettes / Total des actifs	> 70 %	Mesure de la dépendance vis-à-vis des créanciers
2. Liquidité générale	Total des dettes à court terme / Total de l'actif circulant	> 70 %	Aptitude de l'entreprise à honorer ses échéances
3. Intérêts (service de la dette)	Charge d'intérêts / Emprunts à M-LT	> 6 % *	Conditions de crédit octroyées à l'entreprise
4. Productivité	Chiffre d'affaires / Total actif immobilisé	< 20 % *	Capacité de l'entreprise à vendre par rapport à l'actif engagé
5. Résultat	Excédent brut d'exploitation / Produit total	< 20 % *	Marge brute d'exploitation, indicateur de la capacité des entreprises à investir

Note : les seuils sans astérisque dénotent un niveau de risque avéré (surendettement, incapacité à honorer les dettes à court terme) et sont utilisés en pratique dans le secteur bancaire. Les valeurs marquées avec un astérisque sont estimées empiriquement sur les données du RICA à partir des 10 % d'exploitations situées au-delà ou en deçà du seuil considéré (taux d'intérêt élevé, activité productive et marge brute d'exploitation faibles).

Source : les auteurs.

Tableau 4. Corrélation des ratios financiers mobilisés

	Critère 1 Endettement	Critère 2 Liquidité	Critère 3 Intérêts	Critère 4 Productivité	Critère 5 Résultat
Critère 1 Endettement	1.0000				
Critère 2 Liquidité	0.3279*	1.0000			
Critère 3 Intérêts	-0.0047	-0.0010	1.0000		
Critère 4 Productivité	-0.0026	0.1878*	0.0003	1.0000	
Critère 5 Résultat	-0.1346*	-0.1132*	0.0015	-0.0002	1.0000

Note : Les corrélations sont significatives aux seuils de 1 % (**), 5 % (**) et 10 % (*).

Source : les auteurs.

est un concept délicat à mesurer tant les faillites sont rares en agriculture. Alors que Blogowski (1990) propose une approche *via* les incidents de paiement, nous considérons la méthode des scores (couramment utilisée dans le secteur bancaire) traduite par un indicateur synthétique du risque de défaut. Nous reprenons la définition du score global de difficulté défini dans la littérature comme la combinaison linéaire des différents critères dichotomiques identifiés précédemment (Colson *et al.*, 1993 ;

Desbois, 2008). Aucune pondération n'est réalisée dans la mesure où chaque critère identifie une source de difficulté spécifique. Chaque exploitation se voit ainsi attribuer un score de 0 à 5 suivant qu'elle franchit ou non le seuil correspondant à chacun des cinq indicateurs.

Nous qualifions d'exploitation en difficulté financière, toute celle dont le score agrégé est supérieur ou égal à 2, c'est-à-dire qu'au moins 2 des 5 critères de fragilité sont avérés. Ce mode de calcul exclut

FAITS ET CHIFFRES

ainsi une source ponctuelle de fragilité. En 2012, le calcul du score estime que 19,03 % des exploitations françaises sont en difficulté financière (*tableau 5*).

Cette difficulté recouvre une forte hétérogénéité selon l'orientation productive (*figure 1*). D'après nos critères, les

exploitations spécialisées en arboriculture (26,95 %) et maraîchage (47,41 %) sont davantage en difficulté financière que les autres secteurs, qui apparaissent moins fragiles.

Difficultés financières et vente au détail

La mise en perspective de l'importance relative des exploitations en difficulté financière avec l'importance relative de la vente au détail par OTEX en 2012, fait ressortir que les exploitations spécialisées en maraîchage et en arboriculture fruitière sont celles qui sont tout à la fois les plus en difficulté et les plus enclines à vendre *via* ce circuit de commercialisation (*figure 1*). Ceci renforce l'intérêt d'une analyse centrée plus spécifiquement sur ces deux orientations productives.

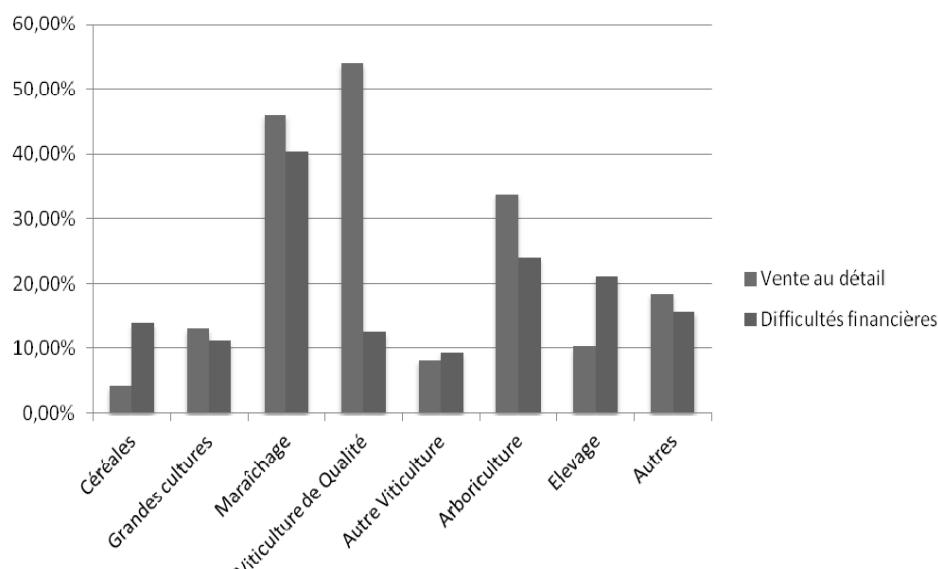
Sur la période 2006-2012, la part des exploitations agricoles adoptant la vente au détail et rencontrant des difficultés financières apparaît peu volatile, et la tendance s'avère régulière pour les deux

Tableau 5. Proportion des exploitations en difficulté financière par OTEX en 2012

	Proportion d'exploitations en difficulté financière
Céréales	13,55 %
Grandes cultures	10,93 %
Maraîchage	47,41 %
Viticulture de qualité	21,12 %
Autre viticulture	8,82 %
Arboriculture	26,95 %
Élevage	19,92 %
Autres	16,34 %
Ensemble	19,03 %

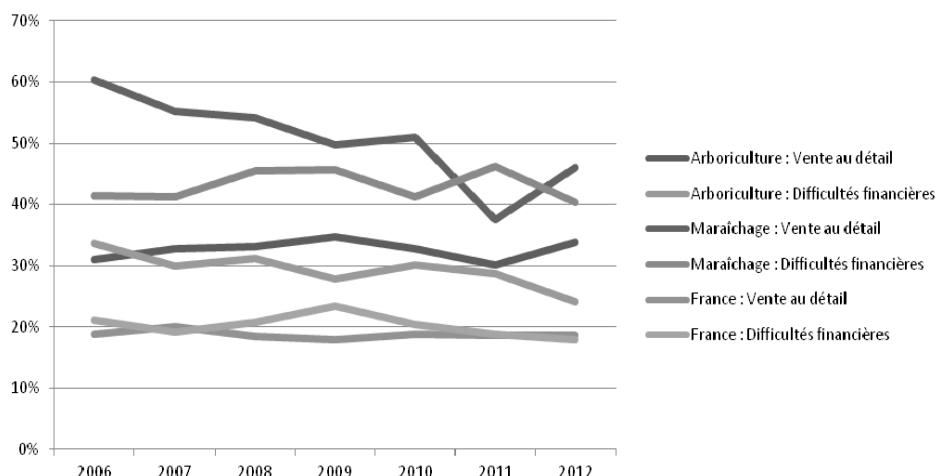
Source : Agreste – RICA 2012.

Figure 1. Importance relative estimée des exploitations qui vendent au détail et des exploitations qui sont en difficulté financière en 2012



Source : Agreste – RICA 2012.

Figure 2. Dynamique des exploitations en difficulté financière et qui vendent au détail sur la période 2006-2012



Source : Agreste – RICA 2005-2012.

spécialisations étudiées (figure 2). Le maraîchage et l’arboriculture fruitière se positionnent par ailleurs sur toute la période à des niveaux de difficulté supérieurs à ceux observés au niveau national pour les exploitations professionnelles, ce qui dénote des problèmes structurels.

4. Autres variables mobilisées

Les déterminants de la vente au détail recouvrent les aspects suivants dans la littérature, détaillés dans le *tableau 1* :

– *Indicateurs structurels* : le Produit brut standard (PBS) et la main-d’œuvre (UTA) sont des marqueurs de la dimension de l’entreprise (Lanciano et Saleilles, 2010). Plus une exploitation est de petite dimension, physique ou économique, et plus elle est susceptible de vendre au détail (Renting *et al.*, 2003). De la même façon, et pour répondre notamment aux exigences des consommateurs, la diversification de la production ressort comme un facteur clé de la vente au détail (Aubert et Perrier-Cornet, 2012).

- *Indicateurs individuels* : la vente au détail est davantage mise en œuvre par des exploitants jeunes, mieux formés et travaillant à titre principal sur leur exploitation (Aubert et Enjolras, 2013 ; Aubert et Perrier-Cornet, 2009). La mise en œuvre de cette stratégie repose sur des compétences commerciales, complémentaires aux compétences productives (Benezech, 2012).
- *Indicateurs de gestion des risques* : les exploitations qui vendent au détail adoptent des pratiques plus respectueuses de l’environnement (Ilberry et Maye, 2005 ; Uematsu et Mishra, 2012) et sont davantage assurées (Aubert et Enjolras, 2015).
- *Variables de contrôle* : l’adoption de la vente au détail dépend de la spécialisation productive de l’exploitation (Agreste Primeur, 2012). Certaines productions se prêtent en effet davantage à la vente en circuit court (figure 1). Le processus de vente directe est plus complexe pour les exploitations dont l’activité de commercialisation repose

non seulement sur l'activité productive et commerciale mais aussi sur l'activité de transformation, comme cela peut être le cas pour les exploitations spécialisées en bovins viande (Goodman *et al.*, 2012).

Analyse de la situation financière des exploitations qui vendent au détail

Cette partie s'intéresse aux caractéristiques financières des exploitations agricoles qui vendent au détail et propose également un aperçu des paramètres structurels et individuels influençant les différents modes de commercialisation. Les analyses descriptives sont complétées par des tests statistiques, non paramétriques – du fait de la forte hétérogénéité observée des variables quantitatives (mesurée par les écarts-types) – et portant sur la médiane. Ces tests sont les seuls valides dans le cadre de distributions dissymétriques (Sprent, 1997).

1. Équilibre financier et capacité d'autofinancement

La base de données du RICA offre la possibilité d'analyser les composantes de l'équilibre financier : le Fonds de roulement (FR), le Besoin en fonds de roulement (BFR) et la Trésorerie (T). La situation apparaît très contrastée d'un secteur à un autre et, plus intéressant, selon que l'exploitant diversifie, ou non, ses modes de commercialisation (*tableau 6*).

Globalement, les exploitations arboricoles et maraîchères présentent un équilibre financier qui se traduit par un FR en moyenne largement positif, un BFR également positif et une trésorerie excédentaire. La plus petite taille des exploitations vendant au détail est associée à un FR plus faible, notamment en arboriculture. Dans ce secteur cependant, la maîtrise du BFR par les exploitations vendant au détail leur octroie un niveau de trésorerie moyen

proche de celui des autres exploitations. La dynamique du FR et du BFR, quels que soient les secteurs et canaux de distribution, se traduit par la préservation de ces grands équilibres et voit un renforcement de la trésorerie d'une année sur l'autre. Cette situation peut s'expliquer par le fait que la vente au détail se traduit par un encasement direct des recettes au bénéfice de l'exploitant qui non seulement récupère de la trésorerie mais limite aussi le montant des créances de ses clients².

La Capacité d'autofinancement (CAF), qui mesure des capacités potentielles de trésorerie, apparaît plus élevée pour le maraîchage que pour l'arboriculture, quel que soit le canal de commercialisation. Pour autant, l'Autofinancement (AF) est plus élevé dans le secteur arboricole que dans le secteur maraîcher, ce qui traduit un investissement préférentiel par des ressources internes. Nous pouvons faire l'hypothèse que ce choix est contraint par le manque d'accès à d'autres sources de financement ou bien par le volume des investissements à consentir. L'augmentation de la CAF entre 2011 et 2012 se traduit par une augmentation de même montant de l'AF pour les exploitations vendant au détail dans les deux secteurs étudiés. La vente au détail génère ainsi des flux de trésorerie directement affectés par les exploitants au développement de leur exploitation. Ce mode de commercialisation est ainsi source de dynamique financière.

2. Ratios financiers

L'étude des ratios financiers repose sur les cinq critères complémentaires présentés précédemment. Il ressort que, selon la spécialisation agricole ou le mode de commercialisation, ces ratios diffèrent (*tableau 7*).

2. Les créances clients sont avec les stocks des facteurs accroissant mécaniquement la valeur du BFR et diminuant d'autant la trésorerie.

Tableau 6. Analyse détaillée de l'équilibre financier des exploitations qui vendent au détail en 2012

Exploitations qui ne vendent pas au détail	Exploitations qui vendent au détail	Exploitations qui ne vendent pas au détail	Exploitations qui vendent au détail	Exploitations qui ne vendent pas au détail	Exploitations qui vendent au détail	Médiiane
Moyenne						
			Écart-type			
			Médiiane			
			Maraîchage			
Fonds de roulement net	50221,10	39020,10	110540,30	114033,40	10799,00	13545,00
Besoin en fonds de roulement	22316,10	19377,70	70109,44	78332,07	5132,00	3538,00
Trésorerie nette	27905,00	1962,40	78682,29	59707,36	6119,00	7408,00
• Fonds de roulement	647,55	2145,48	43507,26	43557,34	1309,22	1621,00
• Besoin en fonds de roulement	-2767,32	902,72	40296,63	34704,68	1737,64	1045,00
• Trésorerie nette	3414,88	1242,76	34636,68	50288,45	2102,00	-146,64
Capacité d'autofinancement	84647,45	7129,14	106903,30	120718,30	50998,00	43090,00
Autofinancement	22573,22	19755,92	63006,10	74736,41	9632,00	10844,73
• Capacité d'autofinancement	18008,72	15372,88	66850,02	66221,11	3899,26	8469,42
• Autofinancement	11837,56	1562,59	94196,24	79623,26	8161,00	189,00
Arboriculture						
Fonds de roulement net	93344,50	49817,90	194193,80	102946,20	48487,00	28233,90
Besoin en fonds de roulement	71271,40	32078,90	173834,50	74833,29	29355,00	13768,10
Trésorerie nette	22073,10	17739,00	52971,34	40344,47	7726,49	7509,76
• Fonds de roulement	14155,38	8631,05	68141,73	46118,12	3230,89	3271,00
• Besoin en fonds de roulement	11553,10	4648,20	64964,50	40491,46	2301,07	957,00
• Trésorerie nette	2602,29	3982,85	35638,79	25127,87	724,00	1292,86
Capacité d'autofinancement	71856,33	67494,36	83354,61	87385,68	49524,00	45289,00
Autofinancement	33913,45	29900,72	78250,68	62241,38	22168,16	15116,63
• Capacité d'autofinancement	5244,65	15709,76	63075,58	49185,79	4066,39	12082,44
• Autofinancement	-2 056,64	14856,71	89454,33	72207,83	-1284,00	14169,22

Notes : Les médianes sont significativement différentes aux seuils de 1 % (**), 5 % (*) et 10 % (*); Les valeurs sont exprimées pour l'année 2012 ; • désigne une variation entre les années 2011 et 2012.

Source : Agreste - RICA 2011-2012.

FAITS ET CHIFFRES

Tableau 7. Sources de fragilité financière des exploitations qui vendent au détail en 2012

		Critère 1	Critère 2	Critère 3	Critère 4	Critère 5
		Endettement	Liquidité	Intérêts	Productivité	Résultat
Maraîchage	Exploitations qui ne vendent pas au détail	39,04 %	57,95 %	24,73 %	3,40 %	38,03 %
	Exploitations qui vendent au détail	25,14 %	37,05 %	41,38 %	0,50 %	24,39 %
Arboriculture	Exploitations qui ne vendent pas au détail	17,93 %	28,53 %	22,58 %	4,48 %	20,35 %
	Exploitations qui vendent au détail	25,24 %	26,33 %	28,42 %	2,92 %	14,52 %
Ensemble	Exploitations qui ne vendent pas au détail	11,74 %	20,03 %	17,97 %	10,54 %	11,45 %
	Exploitations qui vendent au détail	13,99 %	18,57 %	24,07 %	10,48 %	19,56 %

Note : Parmi les exploitations spécialisées en arboriculture qui vendent au détail, 25,24 % présentent un niveau d'endettement supérieur au seuil retenu.

Source : Agreste – RICA 2012.

La présence de dettes à court terme importantes (critère 2) est le marqueur de difficultés qui concerne le plus les exploitations arboricoles et fruitières. Parallèlement, il ressort que ces exploitations parviennent à réduire leur risque grâce à la perception directe de liquidité en provenance des consommateurs.

Les charges d'intérêt (critère 3) apparaissent nettement plus élevées pour les exploitations vendant au détail. Le tribut le plus lourd est versé par les exploitations maraîchères alors même qu'elles sont en moyenne moins endettées, contrairement aux exploitations arboricoles (critère 1). Ce poids des charges financières malgré un taux d'endettement modeste peut s'expliquer par des taux d'intérêt plus élevés. La difficulté des entreprises à bénéficier de taux d'intérêts favorables en raison de leur niveau de risque est reconnue depuis long-temps comme un facteur très important de défaillance (Beaver, 1966). Ce poids s'avère d'autant plus problématique pour des exploitants qui n'arrivent pas à dégager une marge d'exploitation suffisante (critère 5), celle-ci servant notamment à régler les charges d'intérêt.

Enfin, la productivité ne semble poser que peu de problèmes (critère 4), ce qui conforte l'impression d'un dimensionnement correct des actifs investis par rapport au niveau d'activité effectif. Il ressort ainsi une situation contrastée de la vente au détail, avec un effet sectoriel non négligeable.

3. Autres paramètres relatifs aux exploitations

Au-delà des facteurs financiers, l'adoption de la vente au détail est conditionnée par des facteurs structurels relatifs à chaque exploitation et individuels à chaque exploitant.

Les éléments descriptifs soulignent que les exploitations spécialisées en arboriculture qui vendent au détail sont davantage diversifiées que celles qui n'écoulent que leur production par des canaux traditionnels (tableau 8). Par ailleurs, sur la période 2011-2012, les exploitations arboricoles et maraîchères qui vendent au détail tendent à avoir un taux de croissance du nombre de cultures plus important que les autres exploitations.

Les exploitations qui vendent au détail mettent également en œuvre une production

Tableau 8a. Caractéristiques structurelles des exploitations qui vendent au détail en 2012

	Vente au détail		Vente au détail		Vente au détail		
	Moyenne		Écart-type		Médiane		
	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Test d'égalité des médianes
Maraîchage							
Diversification	1,29	1,29	0,54	0,55	1,00	1,00	
• Diversification (en %)	-0,29 %	0,41 %	12,42 %	13,67 %	0,00 %	0,00 %	***
UTA totaux moyens	4,98	3,84	5,55	3,24	2,50	3,00	***
• UTA (en %)	0,38 %	-0,37 %	20,07 %	17,50 %	0,00 %	0,00 %	***
Produit Brut Standard (en €)	220 118	162 573	294 366	228 908	110 163	85 259	***
• PBS (en %)	0,33 %	0,28 %	0,47 %	0,45 %	0,00 %	0,00	***
Dépenses en engrais (en €)	11 987	9 186	13 974	15 601	5 980	5 300	***
Dépenses en pesticides (en €)	7 053	5 838	11 288	9 763	2 931	2 829	***
Arboriculture							
Diversification	2,01	2,03	0,93	0,95	2,00	2,00	***
• Diversification (en %)	3,74 %	4,99 %	21,45 %	30,31 %	0,00 %	0,00 %	***
UTA totaux moyens	4,55	3,7	5,27	5,15	2,95	2,00	***
• UTA (en %)	-3,97 %	-3,24 %	21,69 %	27,10 %	-0,92 %	-2,97 %	***
Produit Brut Standard (en €)	169 295	123 504	155 814	148 632	122 375	53 397	***
• PBS (en %)	0,50 %	0,33 %	0,50 %	0,46 %	1,00 %	0,00 %	***
Dépenses en engrais (en €)	7 706	5 080	9 119	8 706	5 525	2 357	***
Dépenses en pesticides (en €)	13 103	8 993	15 816	12 403	7 906	4 438	***

Notes : Les médianes sont significativement différentes aux seuils de 1 % (**), 5 % (**) et 10 % (*) ; Les valeurs sont exprimées pour l'année 2012 ; • désigne une variation entre les années 2011 et 2012.

Source : Agreste – RICA 2012.

Tableau 8b. Caractéristiques structurelles des exploitations qui vendent au détail en 2012 (suite)

	Maraîchage			Arboriculture		
	Vente au détail			Vente au détail		
	Non	Oui	Test de chi2	Non	Oui	Test de chi2
Difficulté financière (t)	54,61 %	38,96 %	*	25,84 %	29,11 %	
Difficulté financière (t-1)	49,81 %	49,80 %		35,02 %	43,07 %	
Souscription d'une assurance (t)	24,51 %	31,93 %		51,93 %	41,41 %	
Souscription d'une assurance (t-1)	33,25 %	34,37 %		62,16 %	45,35 %	*
Surface exploitée						
< 5 ha	50,83 %	61,59 %		5,55 %	6,42 %	
5-10 ha	20,87 %	15,81 %		15,14 %	26,73 %	
10-15 ha	5,95 %	3,63 %		8,40 %	16,38 %	
15-20 ha	4,14 %	5,03 %		12,11 %	19,49 %	
20-25 ha	3,76 %	2,51 %		6,86 %	12,59 %	
25-30 ha	2,88 %	2,75 %		6,84 %	5,83 %	**
30-35 ha	2,41 %	0,56 %		5,51 %	0,89 %	
35-40 ha	2,85 %	3,97 %		8,23 %	2,35 %	
> 40 ha	6,32 %	4,14 %		31,37 %	9,33 %	
Total	100,00 %	100,00 %		100,00 %	100,00 %	

Note : les exploitations qui vendent en circuit court et celles qui ne vendent pas en circuit court sont significativement différentes au regard d'une caractéristique considérée aux seuils de 1 % (**), 5 % (**) et 10 % (*).

Source : Agreste – RICA 2012.

FAITS ET CHIFFRES

Tableau 9. Caractéristiques individuelles des exploitants qui vendent au détail en 2012

	Maraîchage			Arboriculture		
	Vente au détail			Vente au détail		
	Non	Oui	Test de chi2	Non	Oui	Test de chi2
Âge du chef d'exploitation						
Moins de 40 ans	10,77 %	22,27 %	*	11,85 %	18,45 %	*
41-50 ans	42,72 %	26,30 %		33,49 %	40,26 %	
51-60 ans	36,50 %	47,52 %		40,70 %	32,49 %	
Plus de 61 ans	10,01 %	3,92 %		13,95 %	8,80 %	
Total	100,00 %	100,00 %		100,00 %	100,00 %	
Niveau de formation général						
Aucun	16,96 %	24,47 %	***	19,74 %	16,03 %	*
Primaire	80,06 %	71,01 %		77,92 %	73,31 %	
Secondaire et Supérieur	2,99 %	4,51 %		2,34 %	10,66 %	
Total	100,00 %	100,00 %		100,00 %	100,00 %	
Niveau de formation agricole						
Aucun	17,09 %	42,60 %	***	24,69 %	32,65 %	***
Primaire	79,33 %	50,06 %		71,32 %	49,72 %	
Secondaire et Supérieur	3,58 %	7,34 %		3,99 %	17,64 %	
Total	100,00 %	100,00 %		100,00 %	100,00 %	

Note : les exploitations qui vendent en circuit court et celles qui ne vendent pas en circuit court sont significativement différentes au regard d'une caractéristique considérée aux seuils de 1 % (**), 5 % (**) et 10 % (*).

Source : Agreste – RICA 2012.

plus raisonnée, dès lors qu'elles mobilisent moins de pesticides et d'engrais en valeur absolue que les autres exploitations. Cette faible consommation d'intrants chimiques, dont l'objectif est respectivement de protéger et de développer le rendement des cultures, est à mettre en perspective avec un nombre d'emplois inférieur. La présence d'effectifs réduits semble traduire un investissement plus important des chefs d'exploitation sur les activités productive et commerciale. Leur forte implication se manifeste par une polyvalence qui leur permet de commercialiser au détail une production de meilleure qualité sanitaire.

La vente au détail est un mode de commercialisation qui semble être davantage privilégié par les exploitations de petite dimension économique. De plus, l'analyse dynamique montre que le PBS augmente moins pour les exploitations vendant au

détail. Toutefois, seules les exploitations spécialisées en arboriculture sont de plus petite dimension physique lorsqu'elles vendent au détail.

D'autres spécificités sectorielles émergent. Ainsi, les exploitations arboricoles qui vendent au détail sont davantage assurées en période précédente. Telle qu'elle est définie en France, l'assurance récolte protège uniquement contre des pertes de rendements. Du fait du caractère annuel des récoltes en arboriculture, l'assurance est une garantie plus utile qu'en maraîchage où la production peut être pluriannuelle.

Dans le secteur maraîcher, les exploitations vendant au détail voient leur niveau de difficulté diminuer entre 2011 et 2012. Cet effet ne se retrouve pas pour les exploitations arboricoles associées à des cultures pérennes. La vente au détail semble donc

un moyen de réduire la présence de difficultés financières pour les exploitations spécialisées en cultures pluriannuelles.

Les caractéristiques individuelles des chefs d'exploitation révèlent également des caractéristiques communes qui semblent être indépendantes de leur orientation productive (*tableau 9*). Ainsi, les exploitants qui vendent au détail semblent être plus jeunes. Concernant le niveau de formation agricole des chefs d'exploitation, un comportement dual peut être observé : alors que ceux-ci sont surreprésentés pour des niveaux élevés de formation, ils le sont également pour un niveau faible. Autrement dit, la vente au détail ne semble pas être conditionnée par un niveau élevé de formation agricole et ceci, quelle que soit l'orientation productive considérée.

*

* *

Nous avons proposé dans cet article une analyse financière approfondie des exploitations agricoles françaises qui adoptent la vente au détail comme canal de distribution complémentaire de leur production. Ce travail qui étend les recherches traditionnellement centrées sur les caractéristiques individuelles et structurelles des exploitations, s'est centré sur deux secteurs, l'arboriculture fruitière et le maraîchage, qui adoptent le plus la vente au détail, et dans le même temps, s'appuient sur des structures financières parmi les plus fragiles à l'échelle nationale.

Grâce à la précision des données comptables du RICA, nous avons mobilisé des indicateurs financiers fondamentaux qui traduisent tant la structure des exploitations, que leur niveau d'activité. En plus de ces indicateurs, nous avons porté une attention particulière sur des indicateurs

pouvant révéler des sources de difficulté reconnues par la littérature et la pratique bancaire.

Les exploitations arboricoles et maraîchères qui adoptent la vente au détail présentent une situation financière contrastée : leur liquidité, leur productivité et leur capacité à produire du résultat est meilleure en moyenne, ce qui valide l'intérêt de leur démarche à court terme. Pour autant, à long terme, elles doivent faire face en moyenne à des taux d'intérêt, voire à un endettement plus élevés. Ces enjeux structurels sont de nature à conduire les exploitations arboricoles et maraîchères à adopter la vente au détail dans le but de récupérer de la trésorerie afin de faire face plus sereinement aux futures échéances.

Il ressort également que les chefs d'exploitation adoptant la vente au détail sont généralement plutôt jeunes. Ils mettent davantage en œuvre une production plus respectueuse de l'environnement. Ils renforcent enfin la diversité de leur production. Ces stratégies permettent de répondre aux attentes de leurs clients en termes de qualité et de diversité du panier de consommation.

Ce travail offre de nombreuses perspectives. Il apparaît ainsi intéressant d'étudier sur plusieurs exercices le devenir des exploitations adoptant la vente au détail. Une telle étude permettrait d'identifier des parcours types d'exploitations ayant adopté ce mode de commercialisation. Elle pourrait ainsi approfondir la pertinence du mode de commercialisation dans la pérennité d'exploitations financièrement fragiles. Cette connaissance approfondie pourrait se révéler une source d'implications précises en termes de politiques publiques afin d'aider les exploitations à s'adapter à un contexte de fortes mutations. ■

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Agreste Primeur (2012). Un agriculteur sur cinq vend en circuit court. *Agreste Primeur*, n° 276, 4 p.
- Altman E. I. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *The Journal of Finance*, vol. 23, n° 4, pp. 589-609.
- Aubert M. (2013). *Quels exploitants sur quelles exploitations ?* 7^{es} Journées de Recherches en Sciences Sociales SFER-INRA, Angers, 16 p.
- Aubert M., Enjolras G. (2013). *Quelles incitations pour la vente au détail ? Une analyse économique et financière des exploitations agricoles françaises.* 7^{es} Journées de Recherches en Sciences Sociales SFER-INRA, Angers, 21 p.
- Aubert M., Enjolras G. (2015). *Do short food supply chains go hand in hand with environment-friendly practices?* ICAE Conference, Milan, 31 p.
- Aubert M., Perrier-Cornet P. (2009). Is there a future for small farms in developed countries? Evidence from the French case. *Agricultural Economics*, n° 40 (s1 Special issue "small farms: decline or persistence?"), pp. 773-787.
- Aubert M., Perrier-Cornet P. (2012). La diversification des activités dans les exploitations viticoles françaises? *Économies & Sociétés*, n° 10-11, pp. 1969-1996.
- Beaver W. H. (1966). Financial ratios as predictors of failure. *Journal of Accounting Research*, n° 4, pp. 71-111.
- Benezech D. (2012). Des circuits courts pour un agriculteur entrepreneur ? In Boutillier S., Djellal F., Gallouj F., Laperche B., Uzinidis D. (dir.), *Innovation verte : de la théorie aux bonnes pratiques*, Bruxelles, pp. 253-270.
- Blogowski A. (1990). Difficultés financières et incidents de paiement. *Économie rurale*, vol. 198, n° 1, p. 34.
- Brown C., Miller S. (2008). The impacts of local markets: A review of research on farmers' markets and community supported agriculture (CSA). *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 90, n° 5, pp. 1296-1302.
- Colson F., Pineau B. (1991). Les indicateurs de détection de la difficulté financière des exploitations en période d'installation. *Économie rurale*, vol. 206, n° 1, pp. 57-63.
- Colson F., Blogowski A., Chia E., Dechambre B., Desarmenien D., Dorin B. (1993). Prévenir les défaillances financières en agriculture : application de la méthode des scores. *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, n° 29, pp. 22-44.
- Desbois D. (2008). *Introduction to scoring methods: Financial problems of farm holdings.* Document de travail n° 13 du projet IMPACTS, 22 p.
- Giroux G. (2011). Recensement agricole 2010. Premières tendances. *Agreste Primeur*, n° 266, pp. 1-4.
- Goodman D., DuPuis E. M., Goodman M. K. (2012). *Alternative food networks: knowledge, practice and politics.* Routledge, Abingdon, Oxon, England, 308 p.
- Hardesty S. D., Leff P. (2010). Determining marketing costs and returns in alternative marketing channels. *Renewable Agriculture and Food Systems*, n° 25, pp. 24-34.
- Ilbery B., Maye D. (2005). Alternative (shorter) food supply chains and specialist livestock products on the Scottish-English borders. *Environment and Planning A*, n° 37, pp. 823-844.
- Lanciano E., Saleilles S. (2010). *Le développement des circuits courts alimentaires : un nouveau souffle entrepreneurial dans l'agriculture ?* Article présenté au Congrès international francophone sur l'entrepreneuriat et la PME, 27 septembre 2010, Bordeaux, France, 20 p.
- Ministère de l'Agriculture (2012). Un producteur sur cinq vend en circuit court. *Agreste Primeur*, n° 275, 4 p.
- Praly C. (2010). *Nouvelles formes de valorisation territoriale en agriculture, le cas de l'arboriculture de la Moyenne Vallée*

- du Rhône*. Thèse de doctorat, Université Lumière-Lyon II, Lyon, 430 p.
- Renting H., Marsden T., Banks J. (2003). Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning A*, n° 35, pp. 393-411.
- Sprent P. (1997). Pratique des statistiques non paramétriques. *Techniques et Pratiques*, INRA Éditions, 312 p.
- Uematsu H., Mishra A.K. (2012). Organic farmers or conventional farmers: where's the money? *Ecological Economics*, n° 78, pp. 55-62.