



AgEcon SEARCH

RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

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.

Dans un groupe d'exploitations familiales : les facteurs de croissance ou de survie

Renée Cellier

Citer ce document / Cite this document :

Cellier Renée. Dans un groupe d'exploitations familiales : les facteurs de croissance ou de survie. In: Économie rurale. N°87, 1971. pp. 37-45;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1971.2134>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1971_num_87_1_2134

Fichier pdf généré le 08/05/2018

Résumé

Des exemples pris dans un groupe d'exploitations viticoles familiales « moyennes » et « petites » (43 % ont moins de 5 ha de vignes et 71 % pas plus de 7 ha) montrent que les exploitations qui paraissent avoir des chances de se maintenir ou de s'agrandir ne sont pas nécessairement celles qui sont les plus intensives ou les mieux gérées. Trop d'autres facteurs entrent en jeu : l'âge, les charges de famille, les possibilités de succession, les revenus d'appoint, les capitaux pouvant être dégagés pour investir, la proportion des terres possédées en propre par l'exploitant. Il faut généralement la réunion de plusieurs facteurs favorables pour permettre un agrandissement notable de l'exploitation. Malgré le besoin d'extension ressenti et exprimé par les chefs d'exploitation, on doit admettre que les freins entravant l'agrandissement — et principalement le manque de capitaux pour investir — sont aussi nombreux que les facteurs de croissance.

Abstract

In a group of family farms : the factors of survival and growth - The examples taken in a group of « average » and « small » (43 % have vineyards of less than 5 hectares and 71 % less than 7 hectares) family Wine-growing farms, show that those farms which seem likely to survive or to increase their size are not necessarily those where intensive farming is practised nor those which are best managed. Too many other factors are concerned : age, family responsibilities, possibilities of inheriting, supplementary income, capital free for investment, the proportion of land actually owned by the farmer. Usually several favourable factors must be united to allow a considerable increase in size of the farm. In spite of the need for greater surface felt and expressed by the farmers, it must be admitted that factors hindering the growth in size - especially the lack of capital to invest - are as numerous as the factors of growth.

DANS UN GROUPE D'EXPLOITATIONS FAMILIALES : LES FACTEURS DE CROISSANCE OU DE SURVIE

par Renée CELLIER

Assistante de recherches à l'Ecole pratique des hautes études

Des exemples pris dans un groupe d'exploitations viticoles familiales « moyennes » et « petites » (43 % ont moins de 5 ha de vignes et 71 % pas plus de 7 ha) montrent que les exploitations qui paraissent avoir des chances de se maintenir ou de s'agrandir ne sont pas nécessairement celles qui sont les plus intensives ou les mieux gérées. Trop d'autres facteurs entrent en jeu : l'âge, les charges de famille, les possibilités de succession, les revenus d'appoint, les capitaux pouvant être dégagés pour investir, la proportion des terres possédées en propre par l'exploitant. Il faut généralement la réunion de plusieurs facteurs favorables pour permettre un agrandissement notable de l'exploitation. Malgré le besoin d'extension ressenti et exprimé par les chefs d'exploitation, on doit admettre que les freins entravant l'agrandissement — et principalement le manque de capitaux pour investir — sont aussi nombreux que les facteurs de croissance.

In a group of family farms : the factors of survival and growth

The examples taken in a group of « average » and « small » (43 % have vineyards of less than 5 hectares and 71 % less than 7 hectares) family wine-growing farms, show that those farms which seem likely to survive or to increase their size are not necessarily those where intensive farming is practised nor those which are best managed. Too many other factors are concerned : age, family responsibilities, possibilities of inheriting, supplementary income, capital free for investment, the proportion of land actually owned by the farmer. Usually several favourable factors must be united to allow a considerable increase in size of the farm. In spite of the need for greater surface felt and expressed by the farmers, it must be admitted that factors hindering the growth in size -- especially the lack of capital to invest -- are as numerous as the factors of growth.

L'ECHANTILLON OBSERVE

Les quelques données qui suivent s'appuient sur les résultats d'une enquête effectuée en 1964-65 et suivie d'un nouveau sondage en 1968. L'idée directrice était de définir les chances de survie des exploitations d'une commune viticole du Bas-Vivarais (1).

Dans cet esprit nous avons été amenée à éliminer autant que possible de l'échantillon, les exploitants les plus âgés sans espoir de succession et les exploitations marginales ou d'appoint. Par contre nous y avons fait entrer toutes les « bonnes » exploitations de la commune (2). Nous obtenions ainsi un échantillon relative-

ment jeune et évolué mais cependant très représentatif puisqu'il comprend 50 % de l'ensemble des exploitations de la commune, 70 % des exploitations « véritables » (3) et totalise 74 % de la superficie en vignes de la commune.

A la fin de la pré-enquête, les éliminations successives avaient permis de dégager 50 exploitations « véritables » classées comme suit :

- « grosses » et « très grosses » (4) (5-6 ha de vignes et +) (de 250 à 550 hl de vin) 20
- « moyennes » (2 à 5 ha de vignes, en général moins de 250 hl de vin) 14
- « petites » (1 à 2 ha de vignes, moins de 100-150 hl de vin) 16

50

(1) « Les exploitations viticoles d'une commune du Bas-Vivarais. Etude socio-économique », Paris, 1969, ronéo, 500 p. Mémoire présenté pour le Diplôme de l'Ecole Pratique des Hautes Etudes, VI^me Section (Sciences Economiques et Sociales, Sorbonne). Un exemplaire peut être consulté aux Archives de l'Ecole, aux Archives Départementales de l'Ar-dèche, à la Bibliothèque du Centre d'Etudes Sociologiques, aux Archives du Centre de Recherches Coopératives.

(2) Pour toutes les indications concernant la méthode utilisée nous renvoyons à notre étude, 1^{re} Partie, Section II, Note méthodologique et technique.

(3) En 1963, à la Mairie, 157 déclarants en vin ; après établissement d'un fichier des exploitations, nous trouvions 70 exploitations ayant au moins 1 ha de vignes ; après élimination des producteurs de moins de 50 hl., 50 exploitations véritables.

Composition de l'échantillon

— Tous les « gros » et « très gros ».	20 exploitants
— Moyens	9 exploitants soit plus de la moitié
— Petits	6 exploitants soit plus du tiers
	<hr/>
	35 exploitants

DESCRIPTION DE L'ECHANTILLON

Les surfaces

totale	370 hectares
S.A.U.	254 hectares
vignes	199 hectares

S.A.U. moyenne par exploitation : 7 hectares.

Les cultures viticoles représentent 78,5 % de la S.A.U. et les cultures fruitières 7 %.

Les âges :

70 % des chefs d'exploitation ont moins de 45 ans

— jusqu'à 35 ans	10
— de 35 à 44 ans	14
— de 45 à 66 ans	11
	<hr/>
	35

Dimension de la famille

— 24 exploitants sont mariés, 1 veuf, 10 célibataires. 50 % vivent sur des exploitations qui nourrissent 5 personnes et plus.

Doubles activités

Un certain nombre d'exploitants de l'échantillon ont une activité non agricole. Pour 9 d'entre eux celle-ci représente 1/3 du revenu de l'exploitation et parfois bien davantage, notamment dans la catégorie des « gros » où figurent 1 petit entrepreneur et 2 ou 3 commerces florissants. Dans ces derniers cas, cette activité permet des investissements importants dans l'exploitation.

Mode de faire-valoir

Le faire-valoir direct domine avec une tendance à l'augmentation des exploitations mixtes (terres prises en métayage en plus de la propriété, très rarement en fermage). Dans certains cas le métayage représente la moitié ou plus de la superficie en vigne.

(4) Ce sont les Vinezaquois eux-mêmes qui emploient ces qualificatifs pour définir les différentes catégories d'exploitations de la commune ; ils disent aussi : les « très bonnes », les « bonnes », les « moyennes » et les « petites » exploitations.

SITUATION ECONOMIQUE DES EXPLOITATIONS (5)

Si l'on se place sur le plan national on voit qu'il s'agit essentiellement d'exploitations familiales (6) « moyennes » et « petites » : 43 % ont moins de 5 ha de vignes et 71 % pas plus de 7 ha (7). 84,9 % du produit brut provient de la vigne. Les plus grosses exploitations de la commune produisaient 550 hl en 1962 ; quelques-unes sont en passe d'atteindre 1.000 hl (y compris le raisin de table) en 1968-69. La très grande majorité des chefs d'exploitations estiment leur superficie trop petite. Leurs commentaires indiquent une limite objective qui est en rapport direct avec un nœud de problèmes de tous ordres :

Le morcellement des parcelles :

— « Je pourrais en faire davantage. Le temps que je passe aux petits recoins, je ferais un grand champ sans plus de travail » (S.A.U. globale : 5 ha 60. Pas de tracteur).

Pas de terres en suffisance pour pouvoir pratiquer le long assolement nécessaire à la vigne :

— « Trop petite pour y vivre dessus toute l'année. Il faudrait 12 hectares de terres labourables pour avoir 7 ha de vignes en roulement et laisser reposer la terre » (S.A.U. globale : 5 ha ; a une autre activité en plus de son exploitation).

Sentiment d'une force de travail incomplètement utilisée :

— « Un homme seul peut faire 10 à 12 ha à condition de trouver un peu d'aide pour l'attachage » (sans parler des vendanges, bien entendu) (S.A.U. globale : 8 ha).

(5) Les chiffres concernant les superficies et les résultats économiques sont ceux de la campagne 1962. En effet, au moment de l'enquête, les résultats complets de la campagne 1963 n'étaient pas encore connus pour le vin. Par contre, toutes les données recueillies concernant le niveau de vie, l'habitat et l'équipement ménager des exploitants datent de 1964-65. Grâce au sondage effectué en 1968 nous avons pu avoir des indications sur l'agrandissement des exploitations entre 1962 et 1969. Nous en ferons état lorsque nous examinerons les facteurs de croissance.

(6) Le travail familial représente 85,2 % des U.T.H. utilisées.

(7) Répartition selon la superficie en vigne (y compris les surfaces louées) :

— moins de 5 ha	15
— de 5 à 7 ha	10
— de 7 à 10 ha	8
— plus de 10 ha	2
	<hr/>

35

Crainte de l'avenir et insatisfaction d'être dans l'obligation de prendre des terres en métayage :

- « Je ne compte pas ce que je fais en métayage. Mon exploitation n'a pas une superficie suffisante pour être considérée comme une bonne propriété dans 10 ans » (S.A.U. globale 7 ha 80 dont plus de 2 ha en métayage).
- « Je n'arrive pas à faire le travail tout seul et c'est trop juste pour tenir un ouvrier du fait que j'ai une partie en métayage » (S.A.U. globale : 11 ha).

La difficulté de faire vivre deux travailleurs sur une seule exploitation :

- « Pour le revenu, il en faudrait davantage et à deux on pourrait le faire » (S.A.U. globale : 8 ha 60. Exploitant ayant moins de 50 ans. Fils de 20 ans qui reste sur l'exploitation).
- « Trop petite pour deux. Mon fils a dû quitter cette année en revenant du régiment » (S.A.U. globale : 4 ha 82).

L'équipement des exploitations

Presque toutes sont mécanisées (tracteur + matériel d'accompagnement) et utilisent une camionnette ou une voiture qui sert principalement pour l'exploitation. Dans l'échantillon, seuls 4 exploitants n'ont pas de tracteur. En 1962, 4 exploitants avaient investi dans de petites installations d'irrigation individuelles des sommes allant de 500 à 5.000 F. En 1964-65, 11 exploitants irriguaient ainsi une partie de leurs terres ou se disposaient à le faire.

Le besoin en matériel était le mieux satisfait, le besoin de terre le plus impérieusement ressenti.

Le produit brut

Le graphique ci-contre (dit graphique des 4 cadrans) montre que les plus forts produits bruts ne sont pas toujours obtenus par les exploitations les mieux gérées. Le tableau ci-dessous illustre cette évidence :

En résumé, ce tableau montre qu'en 1962, 22 exploitations sur les 35 ont un P.B. total supérieur à 20.000 F (8), c'est-à-dire permettant de « sortir » au moins un revenu agricole de 10.000 F par an, les charges réelles d'exploitation s'élevant en moyenne à 50 % du produit brut.

Un système de production intensif avec des écarts importants entre exploitations « de pointe » et exploitations « de queue »

Ces écarts apparaissent nettement sur le graphique. On voit aussi que les moyennes sont faibles. Cependant les exploitations de tête ont un système de production plus intensif que celui des exploitations de l'échantillon

(8) Ou, si l'on veut, l'équivalent d'environ 400 hl de vin.

Tableau 1. — Répartition du produit brut par catégorie d'exploitations

Produit brut	Nbre total d'exploitations	Répartition selon la catégorie			
		Cat. I	Cat. II	Cat. III	Cat. IV
Supérieur à 30.000 F *	8 (1)	4	1	1	2
Entre 20.000 et 30.000 F	14 (2)	4	4	3	3
Entre 15.000 et 20.000 F	4 (3)	—	4	—	—
Inférieur à 15.000 F	9 (4)	—	7	1	1
	35				

(1) Tous dans la tranche d'âge des 35 à 45 ans sauf un exploitant de 47 ans. Sans tenir compte des successions possibles ou non, on peut raisonnablement prévoir que ces 8 exploitations devraient normalement tenir au moins encore pendant 15 ou 20 ans, tant que leurs chefs d'exploitation actuels sont en âge de travailler. Un seul de ces exploitants exerce une double activité.

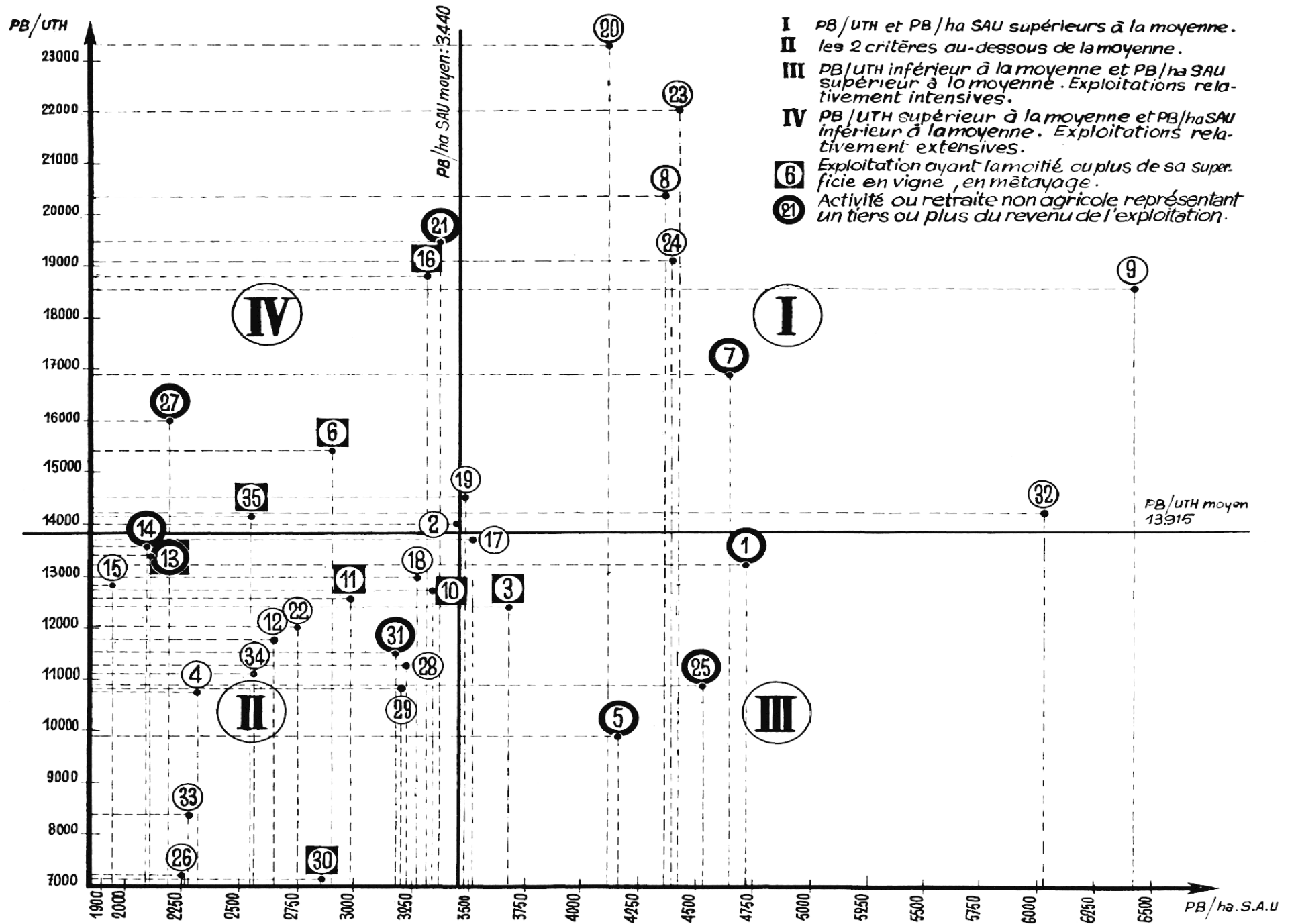
(2) Parmi ces 14, 5 exercent une double activité ou perçoivent une retraite agricole.

(3) Dont 2 exercent une double activité.

(4) 4 ont moins de 30 ans (1^{re} tranche d'âge) et l'un d'eux exerce une double activité ; 4 ont plus de 50 ans (3^{me} tranche d'âge) ; un seul (44 ans) se trouve dans la 2^{me} tranche d'âge.

* Rappelons qu'il s'agit ici des chiffres de la campagne 1962.

viticole étudié par le Centre de Gestion et d'Economie Rurale de l'Ardèche pour la même année. Le produit brut ha/S.A.U. est, pour les exploitations de catégories I et III, très honorable pour la région en viticulture alors que la moyenne de superficie des exploitations (7 ha) est plus faible que celle des exploitations de l'échantillon du Centre de Gestion (9 ha 30). A Vinezac la superficie en surface fourragère et polyculture est pratiquement nulle. Le produit brut vigne représente une moyenne de 84,9 % contre 61,5 % seulement pour l'échantillon du Centre de Gestion. Limitées au point de vue superficie, les catégories I et III ont cherché à augmenter leurs revenus par de forts rendements à l'hectare ou des prix moyens de vente élevés (pourcentage nettement supérieur du raisin de table et — dans une moindre mesure — des fruits, par rapport aux autres catégories, ainsi qu'un effort sur la qualité).



Malgré cela les produits bruts ha/UTH sont presque tous au-dessous de 20.000 F. Rien d'étonnant à cela puisque 21 sur les 35 exploitations de l'échantillon occupent à la fois le père et le fils et emploient donc environ 2 HTH/année.

On comprend qu'il est difficile aux exploitations des cat. I et III d'intensifier davantage le système de culture et plus encore de le modifier. Pour cela il y a des risques à prendre (par ex. augmenter la superficie plantée en raisin de table) que la plupart des exploitants ne peuvent se permettre. La situation sur le marché des fruits en 1968 et 1969 semble indiquer que la sagesse était en effet de limiter les risques au maximum (9).

Une commercialisation dynamique des produits

Le problème des débouchés et de la commercialisation est, pour le moment, résolu de façon relativement satisfaisante par deux coopératives.

a) — La coopérative viticole communale, créée en 1939 est l'une des premières à avoir adhéré, en 1967, avec 7 autres coopératives viticoles de la Basse-Ardèche, à l'U.C.O.V.A. (Union des Coopératives Viticoles de l'Ardèche). L'U.C.O.V.A. encourage, par divers « stimulants » la production de vin de qualité. Dans ce domaine, les efforts de Vinezac viennent de se voir récompenser par l'attribution d'une médaille d'argent au concours général agricole pour son « Vin de Pays » (article 26), récolte de 1969, et par l'obtention, en 1970, du label V.D.Q.S.

b) — La « Vivacoop », coopérative fruitière du Bas-Vivarais, dont le siège social est à St-Sernin (soit 8 km environ de la commune de Vinezac), créée en 1949-1950, devenue l'une des plus importantes coopératives fruitières de France et dont le succès a permis un très grand développement des cultures fruitières dans toute la région.

LES FACTEURS DE CROISSANCE OU DE SURVIE

Un échantillon jeune et évolué, une commercialisation dynamique, des exploitations mécanisées et intensives, autant de données qui sembleraient susceptibles de faciliter la croissance de ces unités de production.

Cependant, les exploitations qui nous ont paru avoir des chances de se maintenir ou de s'agrandir ne sont pas nécessairement celles qui sont les plus intensives ou les mieux gérées, ni même celles qui ont le plus fort produit brut. Trop d'autres facteurs entrent en jeu : **l'âge, les charges de famille, les possibilités de succession, les revenus d'appoint, les capitaux pouvant être dégagés pour investir d'où qu'ils proviennent, la proportion des terres possédées en propre par l'exploitant.**

Notre échantillon est, bien sûr, trop limité pour que nous ayons la prétention d'en tirer des conclusions générales. Il s'agit ici seulement d'observer quelques exemples à l'intérieur de ce groupe. Les problèmes que rencontre celui-ci sont toutefois sensiblement les mêmes pour toute cette région de petite propriété viticole de l'Ardèche et du Gard.

L'examen séparé des différents facteurs de croissance (certains d'entre eux pouvant d'ailleurs jouer dans les deux sens, comme freins ou accélérateurs) est évidemment arbitraire. Il faut généralement la réunion de plusieurs de ces facteurs pour permettre un agrandissement notable de l'exploitation. Aussi nous préférons prendre l'exemple des exploitants qui ont pu s'agrandir et voir les principaux facteurs qui ont joué.

(9) Nous ne pouvons nous étendre ici sur cette question. Pour plus de détails nous renvoyons à notre étude, notamment II^me Partie, p. 267 et suiv. : « Les combinaisons possibles dans le système de culture actuel et leurs limites ».

Le nombre de ceux qui ont pu s'agrandir sensiblement entre 1962 et 1969 est très faible. Nous trouvons seulement 2 cas d'extension importante de l'exploitation réalisée **principalement par achat de terre.**

L'exploitant n° 9 a pratiquement doublé sa superficie en vigne, passant d'un peu plus de 6 ha en 1962 à environ 13 ha en 1969. Il s'agit d'une politique systématique entamée par l'exploitant bien avant 1962. Toute une série de facteurs convergents permettent d'expliquer la poursuite et la réussite de cet effort :

— **L'âge** du chef d'exploitation. Il se trouve dans la tranche d'âge des 35 à 45 ans, qui se révéla au cours de l'enquête la plus dynamique et aussi la mieux pourvue.

— **Un successeur assuré** : son fils a déjà commencé à travailler sur l'exploitation. Or l'enquête a montré que dans les nombreuses exploitations où père et fils travaillent ensemble, les investissements nécessaires se font souvent grâce au « sacrifice » de l'un ou de l'autre, le plus souvent du père (10). (Ici, le père de l'exploitant

(10) Ainsi que l'exprime cette déclaration faite en toute bonne foi par un exploitant :

— « Il y a des maisons où les parents vivent avec les enfants *sans rien demander pour leur part*, se contentant de leur retraite, et où le père est encore assez solide pour travailler normalement. C'est une très bonne solution » (40 ans).

A partir de 1965, l'Indemnité Viagère de Départ a permis, dans bien des cas, aux pères âgés de 65 ans, de céder l'exploitation à leur fils, ce qui ne les empêche pas de travailler comme auparavant. Ajoutée à la retraite d'exploitant agricole, l'I.V.D. permet une rentrée d'argent liquide non négligeable, surtout dans les petites exploitations, ce qui rend les rapports père-fils bien moins pénibles.

travaille encore ce qui représente actuellement 3 générations sur l'exploitation). Or les fils acceptent de moins en moins de faire du « travail gratuit » et les pères vraiment jeunes, comme c'est le cas ici, répugnent à voir leur niveau de vie brutalement réduit, d'où la volonté tenace d'arriver à une superficie qui permette l'obtention d'un P.B./UTH suffisant pour assurer à chacun un « salaire » décent (11).

Ici, la volonté de maintenir un certain niveau de vie se combine avec l'ambition pour les deux autres enfants qui souhaitent poursuivre des études au-delà du secondaire.

— **Le mode de faire-valoir** : L'exploitant avait en 1962 1/6 seulement de sa superficie vigne en **fermage** (bien moins désavantageux que le métayage pratiqué couramment dans la commune). Ce facteur est important car, comme le montre le graphique, les exploitants ayant la moitié ou plus de leurs terres en métayage sont vraiment handicapés (12). Sauf un cas exceptionnel (l'exploitant a pu racheter 2 ha de terres qu'il faisait en métayage au décès du bailleur) aucun d'entre eux n'a pu s'agrandir, même semble-t-il, par une augmentation des superficies louées.

— **Des revenus d'appoint** qui ont été des rentrées évidemment exceptionnelles mais non négligeables : héritage, maisons ou granges vendues à des estivants comme résidences secondaires.

Le second cas d'agrandissement important par **achat de terres**, celui du n° 27, est totalement différent. Si l'exploitant a acheté environ 5 ha de terres depuis 1962, c'est grâce aux **capitaux provenant d'une autre activité** (négoce).

Au moment de l'enquête cette concurrence pour l'achat des terres et celle de deux autres exploitants-négociants ou entrepreneurs était durement ressentie

(11) Là-dessus les exploitants se sont exprimés sans équivoque :

— « Tant que le fils n'est pas marié, c'est merveilleux. Après ça devient très difficile. A moins que le père en laisse une grosse part ou que les jeunes végètent » (46 ans).

— « S'il y a 2 foyers ce n'est pas possible ou alors le père *subsiste* sans salaire. Aucune exploitation de Vinezac où le père et le fils travaillent ensemble (*soit celles qui marchent le mieux*) ne peut sortir pour *chacun* un salaire de plus de 500 à 600 F par mois » (41 ans).

(12) Voici quelques exemples : pour l'exploitant n° 9, le fermage représentait environ 4 à 5 % du produit brut selon les années. Pour l'exploitation n° 8 où il s'agissait d'un métayage à demi sur 2 ha 65 (S.A.U. globale de l'exploitation 7 ha 82) et cette charge atteint 13 % du produit brut. Dans l'exploitation n° 6 (ayant plus de la moitié de ses terres en métayage au tiers) cette charge a représenté pour 1962 14 % du produit brut. Pour l'exploitation n° 10, le métayage représente 27 % du produit brut (également plus de la moitié de la superficie vigne en métayage).

par les paysans « purs », étant donné la rareté et le prix prohibitif des terres à Vinezac : environ 1 million d'anciens francs et plus l'hectare plantable en 1963-1965.

En dehors des 2 cas analysés ci-dessus, les 2 seules exploitations qui ont pu acheter depuis 1962 autre chose que de petites parcelles ne dépassant guère un total de 50 ares, l'ont fait également avec des **capitaux provenant d'activités non agricoles**.

Ainsi, l'exploitant n° 7 (petit entrepreneur) qui a acheté 2 ou 3 ha depuis 1962.

Ainsi un jeune exploitant (n° 15) qui a pu acheter 3 ha de terres grâce aux **revenus d'appoint** qui entrent dans la famille : sa mère et sa femme sont fonctionnaires. C'est une famille où il y a depuis longtemps une certaine aisance grâce au poste de cadre de la mère.

Dans les autres « bonnes » exploitations de la commune, il y a très peu de successeurs prévus. Une ou deux ont un fils déjà installé sur l'exploitation. Plusieurs ont fait des efforts pour **se maintenir** en achetant de petites parcelles de vignes et par une **extension interne** : défrichage et mise en cultures de terrains situés dans les collines pierreuses, extension des plantations de cerisiers ou autres arbres fruitiers. C'est le cas par exemple des exploitations n° 2, 8, 20, 22, 23. Tous leurs chefs font partie de la **tranche d'âge des 35 à 45 ans** sauf le n° 22 mais son fils installé avec lui depuis très longtemps est dans cette tranche d'âge.

Ce sont aussi des exploitations qui ont **peu ou pas de terres en métayage**. Plusieurs ont 2 ou 3 enfants en âge de poursuivre des études secondaires. Mais même pour ces exploitations, ce sont parfois les **revenus d'appoint** (surtout les allocations familiales ou la retraite des parents) qui permettent de maintenir le niveau de vie (principalement de continuer les améliorations de l'habitat) et d'équilibrer le budget.

CONDITIONS DE SURVIE

Pour la majorité des exploitations en équilibre difficile, les conditions de survie sont différentes selon **l'âge de l'exploitant** (le revenu qui permet à un viticulteur de 65 ans de vieillir confortablement avec son épouse dans une maison bien réparée ne permet pas à un jeune de moins de 30 ans, chargé de famille, de rester à la terre), la **composition de la famille** (avec le même revenu une famille de 3-4 personnes a plus de facilités pour s'équiper qu'une famille de 8-9 personnes où de nombreux enfants empêchent de surcroît la mère de famille de participer aux travaux des champs), les **revenus d'appoint** entrant dans le ménage, la **sous-rémunération du travail familial** (surtout s'il y a 2 générations sur l'exploitation) et la **superficie possédée en toute propriété**.

Nous donnons en annexe les budgets pour 1964 de 2 familles. Ils permettent de mesurer l'importance des revenus d'appoint dans l'équilibre des recettes et des dépenses ; on voit également combien l'exploitant n° 11,

avec un produit brut pourtant un peu supérieur, est défavorisé par rapport à l'exploitant n° 2 qui, lui, n'a pas du tout de terres en métayage.

Finalement, sur un échantillon de 35 exploitations comprenant les 20 « bonnes » exploitations de la commune, 4 ont pu s'agrandir dont 2 très sensiblement, 5 sont arrivées à une extension interne ou à quelques achats de terres.

Quelles sont les répercussions de cette situation sur le niveau de vie ?

Habitat

Comme au moment de l'enquête, les principales dépenses non productives portent sur l'amélioration de l'habitat qui se poursuit grâce surtout aux emprunts au Crédit Agricole.

Education des enfants

Très peu de jeunes fils de paysans sont destinés à rester à la terre. Parmi les professions qu'ils embrassent les métiers manuels l'emportent. La région offre certains débouchés pour les métiers artisanaux (maçon, menuisier, plombier, électricien, etc.) mais dans le contexte actuel les difficultés sont grandes pour devenir petit patron artisan ou le rester.

La plupart des études générales s'arrêtent au niveau du B.E. avec quelques cas de poursuite vers le Baccalauréat ou vers l'École Normale. Ceci, malgré les apparences, ne représente pas même un progrès par rapport à la génération précédente dont les études s'arrêtaient le plus souvent au niveau du C.E.P. avec aussi des exceptions.

Loisirs

Peu de progrès dans le domaine des loisirs excepté une certaine augmentation du nombre des postes récepteurs de télévision. Les exploitants ne partent pas en vacances : une seule famille fait exception ; la situation était la même en 1964-65.

♦♦

Un coup d'œil sur le graphique des 4 cadrans montre que le problème capital des exploitations de l'échantillon était celui des structures. Le produit brut/ha.S.A.U. des exploitations « de pointe » est en effet très bon par rapport aux normes de l'époque (1962). Même le P.B./ha.S.A.U. moyen est relativement satisfaisant. Par contre, le produit brut/U.T.H., sauf pour 7 exploitations, tombe rapidement au-dessous du seuil à partir duquel l'exploitation valorise la journée de travail familial à plus de 20 F (13). La nécessité d'augmenter la superficie cultivée par travailleur paraît évidente. Beaucoup d'exploitants en avaient conscience ainsi qu'en témoigne le désir profond d'acheter de la terre, si fréquemment et si fortement exprimé au cours de l'enquête.

Malgré ce besoin d'extension ressenti, on doit admettre que les freins : morcellement, trop petites surfaces, prix prohibitif de la terre et concurrence d'acheteurs disposant de capitaux non-agricoles, métayage, absence de successeurs, limites de la main-d'œuvre familiale et quasi-impossibilité de rentabiliser une main-d'œuvre salariée en dehors des vendanges, etc, sont aussi nombreux que les facteurs de croissance, le principal frein étant toutefois le manque de capitaux pour investir.

Cependant — dans le cadre du système actuel — pour les exploitants ayant moins de 50 ans et pour les rares cas où il y a un successeur assuré avant que le père soit proche de la retraite, il semble qu'un minimum d'extension doive être considéré non pas tant comme une « croissance » que comme une condition de survie.

ANNEXE. — BUDGET DE DEUX FAMILLES DU GROUPE EN 1964

BUDGET FAMILIAL DE L'EXPLOITATION N° 2

— 7 personnes nourries dans la maison et sur l'exploitation : l'exploitant, son épouse, 3 enfants, le père et la mère de l'exploitant.

— Produit brut : 23.216 F ; revenus d'appoint (allocations familiales plus retraite du père : 5.580 F.

— revenu agricole (produit brut — 45 % de charges réelles) 12.670 F
 --- revenus d'appoint 5.580 F
 Revenu annuel total 18.250 F

(13) D'après les estimations du Centre de Gestion, autour de 17.500 F/U.T.H. pour 1962.

La récapitulation de toutes les dépenses mensuelles de l'année 1964 que nous avons relevées sur le livre des dépenses familiales fait apparaître une dépense annuelle de 8.700 F dont 4.546 F pour les dépenses alimentaires (14) soit 52 % des dépenses inscrites (15).

Si l'on tient compte de la valeur de l'autoconsommation, on peut considérer que la famille en question dépense annuellement en alimentation et « courant » (16) :

(14) Cette somme ne tient pas compte de l'autoconsommation. Il s'agit des sommes déboursées.

(15) Dans lesquelles ne sont pas comprises les réparations à la maison ni l'essence utilisée pour les loisirs ou les besoins familiaux.

(16) Il n'y a pas eu de dépenses d'équipement ménager en 1964.

— dépenses annuelles en argent	8.700 F
— valeur de l'autoconsommation — en prix de vente à la ferme, comprise dans le produit brut	2.700 F
	<hr/>
	11.400 F
	(17)

Nous pouvons en déduire que la somme disponible pour les réparations à la maison, la réfection des pièces (environ 1.000 à 2.000 F par an en moyenne d'après l'exploitant), l'équipement ménager et l'épargne destinée aux amortissements productifs s'élève à :

— revenu annuel total	18.250 F
— dépenses « courantes » totales	11.400 F
somme disponible	6.850 F

Ceci pour une « BONNE ANNEE » (18) puisque le produit brut qui a servi à ce calcul est celui de 1962 (19). Etant donné l'échelonnement des dépenses consacrées à l'habitat sur plus de 10 ans, il ne paraît donc pas tellement surprenant (après un hommage rendu à la femme de l'exploitant qui vraiment « tire parti de tout ») que cette famille ait réussi à réaliser :

a) réparations :

aménagement complet de 3 chambres + 1 salle à manger — en cours d'installation : 2 petites chambres pour vendangeurs au grenier,

b) équipements acquis : machine à laver, cuisinière, télévision, aspirateur, frigidaire, poêle à mazout, une voiture 2 CV.

BUDGET FAMILIAL DE L'EXPLOITATION N° 11

— 7 personnes au foyer : l'exploitant, son épouse, 5 enfants, mais **9 personnes** nourries sur l'exploitation (les beaux-parents de l'exploitant vivent sous un toit séparé mais prélèvent leur part de revenu) (20).

(17) Pour 7 personnes (dont un vieillard et 3 enfants) soit 933 F par mois. Ajoutons qu'un des enfants bénéficie d'une bourse.

(18) Il est *absolument indispensable* de prévoir les bonnes années un peu d'épargne pour les mauvaises, à moins d'avoir alors à se « serrer sérieusement la ceinture » selon l'expression employée à ce sujet par certains exploitants.

(19) Alors que les dépenses sont celles de 1964. Mais l'augmentation du coût de la vie entre 1962 et 1964 n'est pas tel qu'il ne puisse permettre une comparaison entre les deux chiffres et nous n'avons pas pu avoir les dépenses familiales de 1962. Le produit brut de 1964 est à peu près équivalent à celui de 1962. Les revenus d'appoint (retraites et allocations familiales) ont par contre un peu augmenté.

(20) Nous ne connaissons pas les revenus d'appoint dont peuvent disposer les beaux-parents mais ceci importe peu puisque les deux ménages vivent séparés.

— Produit brut : 29.437 F ; revenus d'appoint (allocations familiales plus travaux en dehors effectués par le chef d'exploitation) 7.000 F (21).

— revenu agricole (P.B. — 45 % de charges réelles et moins 800 F de métayage sur un hectare pris en plus de la propriété du beau-père dont l'exploitant est en fait le métayer)	15.390 F
— A déduire : la part des beaux-parents	7.000 F
	<hr/>
	8.390 F

d'où :

— revenu agricole	8.390 F
— revenus d'appoint +	7.000 F
— revenu disponible pour les 7 personnes composant la famille de l'exploitant	15.390 F
	(22)

Les dépenses totales de l'année 1964 (23) inscrites sur le livre de compte de la ménagère (24) pour le budget familial s'élèvent à 14.222 F dont 4.375 F pour l'alimentation (non compris l'autoconsommation des produits de la ferme) soit 30 % des dépenses inscrites (25).

Le total de l'autoconsommation de l'exploitation (en prix de vente à la ferme) est de 4.155 F, mais une part importante en est utilisée par les parents qui s'occupent des chèvres et de la basse-cour. La femme de l'exploitant évalue la part qui revient à son foyer à environ 70 F par mois, ce qui représenterait 840 F par an seulement.

Ce foyer disposerait alors pour les dépenses d'équipement ménager, de mobilier, de réparations à la maison et d'épargne de :

— revenu annuel total	15.390 F
— dépenses annuelles totales	14.222 F
somme disponible	1.168 F
	les bonnes années.

(21) Non compris les bourses dont l'exploitant dispose pour ses enfants, mais ces bourses sont déduites des frais de scolarité inscrits dans le livre de dépenses. Plusieurs exploitants nous ont signalé que lorsqu'ils avaient des bourses pour les études de leurs enfants *pensionnaires*, cela représentait pour eux une économie dans les dépenses d'alimentation pendant l'année scolaire ; les enfants dans ce cas leur coûtent moins qu'à la maison.

(22) Soit environ 1.200 F par mois pour 7.

(23) Pas d'achat de mobilier ni d'équipement ménager en 1964 et pas de frais de réparations.

(24) Livre fourni par la vulgarisation agricole féminine : « Les comptes de la ménagère » service des budgets familiaux, Confédération Nationale de la Famille Rurale.

(25) Deux jeunes filles sont pensionnaires.

Le chiffre des dépenses annuelles paraît difficilement compressible avec 5 enfants dont l'aînée a 15 ans. Il se peut que les parents, bien que prélevant semble-t-il toute la part leur revenant en tant que « bailleurs » aident quelquefois le ménage ?

Réalisations

— en 1958, l'exploitant a fait aménager une salle d'eau plus W.C., plus 1 chambre avec un emprunt du **Crédit Agricole**.

Equipement

— machine à laver, cuisinière, chauffe-eau, frigidaire (1961), machine à coudre (1961) (26), voiture 2 CV, poêle à mazout. Pas de télévision.

*
**

Dans les 2 budgets examinés ci-dessus, il convient de remarquer que ce sont les revenus d'appoint qui donnent un peu d'aise à la trésorerie pour l'un et qui pour l'autre, permettent d'équilibrer le budget.

(26) En 1961, la récolte de vin ayant été déficitaire, le hors-quantum de 1959 et 1960 a été vendu, procurant une rentrée d'argent appréciable.