

Rentabilité de la para-agriculture sur la base de l'exemple de la vente directe

Octobre 2010

Auteurs

Schmid Dierk, ART
dierk.schmid@art.admin.ch,
Peter Lenggenhager, Bischofszell
Nahrungsmittel AG,
CH-9220 Bischofszell,
Emil Steingruber, Schweizerische
Hochschule für Landwirtschaft
SHL, CH-3052 Zollikofen

Impressum

Edition:
Station de recherche Agroscope
Reckenholz-Tänikon ART,
Tänikon, CH-8356 Ettenhausen,
Traduction Regula Wolz, ART

Les Rapports ART paraissent
environ 20 fois par an.
Abonnement annuel: Fr. 60.—.
Commandes d'abonnements
et de numéros particuliers: ART,
Bibliothèque, 8356 Ettenhausen
T +41 (0)52 368 31 31
F +41 (0)52 365 11 90
doku@art.admin.ch
Downloads: www.agroscope.ch

ISSN 1661-7576



*Le produit de la vente directe est très peu significatif dans de nombreuses exploitations.
Photo: Dierk Schmid, ART*

Depuis les années 1990, le nombre d'exploitations pratiquant la vente directe a nettement augmenté parmi les exploitations du Dépouillement centralisé. Depuis 2003, l'évolution n'est toutefois plus aussi dynamique. La vente directe se pratique avant tout dans la région de plaine et la région de montagne à cause de la proximité des agglomérations ou du tourisme. Les exploitations biologiques écoulent davantage leurs produits en vente directe que les exploitations non biologiques. En termes de types d'exploitation, les exploitations spécialisées avec production fruitière et maraîchère et les exploitations

axées sur la production de viande sont celles qui se démarquent. Les exploitations spécialisées dans la commercialisation du lait ou l'élevage de vaches mères pratiquant la vente directe n'obtiennent pas d'avantages en termes de revenus par rapport à leurs collègues. Les exploitations qui pratiquent la vente directe se distinguent des autres exploitations en premier lieu par la structure de leurs coûts et de leurs prestations. Elles réalisent généralement une prestation brute plus élevée, mais ont également des coûts réels plus élevés du fait de coûts de main-d'œuvre plus importants.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Département fédéral de
l'économie DFE
Station de recherche
Agroscope Reckenholz-Tänikon ART

Problématique

L'adoption d'activités para-agricoles se fait souvent à la suite de modifications des conditions extérieures d'une exploitation agricole. Les familles de chef d'exploitation espèrent souvent améliorer ainsi leur situation personnelle et économique ou par exemple se rendre indépendantes des grands distributeurs. La nouvelle activité est-elle rentable et s'intègre-t-elle dans l'exploitation? Cela dépend largement de la situation économique de l'exploitation. Avant d'évaluer la para-agriculture et sa rentabilité en général, il est indispensable de disposer des résultats d'un grand nombre d'exploitations. Les données comptables du Dépouillement centralisé offrent suffisamment d'informations sur les exploitations pour étudier cet aspect. Parmi le grand nombre d'activités para-agricoles, c'est la vente directe qui fait l'objet de la présente étude.

côté, une baisse des coûts à l'unité grâce aux effets d'échelle et d'un autre côté, une augmentation des risques. Une extension des branches de production signifie que l'exploitation a plus d'une corde à son arc et répartit les risques. Mais cela veut dire aussi se familiariser avec un nouveau domaine et prendre en compte la nouvelle répartition du volume de travail. Lorsque l'exploitation n'est pas en mesure d'accroître sa superficie, l'adoption d'une branche de production para-agricole constitue une possibilité de générer davantage de valeur ajoutée sur l'exploitation. Indépendamment des branches de production agricoles et para-agricoles, l'exercice d'une activité extra-agricole ou le développement d'une activité de ce type représentent d'autres possibilités d'évolution. Quels que soit les changements dans l'exploitation, il est essentiel de tenir compte des inclinaisons et des intérêts personnels de l'exploitant.

Evolution d'une entreprise agricole

Lorsque les conditions extérieures d'une entreprise agricole changent, la famille du chef d'exploitation doit décider quelle stratégie appliquer pour réagir. Parmi les modifications des conditions-cadres agricoles ayant une influence décisive sur le prix des produits, on pourrait citer l'accord de libre-échange avec l'UE ou la conclusion des négociations avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC). D'autres conditions-cadres ne concernent pas toutes les exploitations et s'inscrivent dans un contexte plus étroit, comme par exemple la remise du domaine ou le déplacement d'exploitations de transformation. Les exploitations peuvent répondre à ces changements par différentes stratégies. Outre la stratégie qui consiste à agrandir l'exploitation, une autre approche consiste à adapter le nombre des branches de production. La spécialisation dans un petit nombre de domaines qui va de pair avec la réduction du nombre de branches de production entraîne, d'un

La para-agriculture, qu'est-ce que c'est?

Le terme de para-agriculture n'apparaît dans aucune loi, ni aucune ordonnance comme l'Ordonnance sur la terminologie agricole. Les branches de production que recouvre ce terme sont souvent décrites comme des activités proches de l'agriculture. Dès lors que de nouvelles formes de para-agriculture ne cessent d'apparaître, on en reste à la citation d'exemples (p. ex. agrotourisme, auberges temporaires, aventure sur la paille); il n'est pas possible de faire une liste définitive. L'établissement d'un bouclage comptable homogène pour le Dépouillement centralisé des données comptables nécessite une définition précise des branches de production et des domaines saisis dans l'entreprise agricole (Hausheer Schnider 2008). Or, la para-agriculture englobe des activités qui ne sont pas directement liées à la production agricole (production végétale ou production animale) ou à des prestations écologiques. D'un autre côté, les activités para-agricoles impliquent l'existence d'une exploitation agricole, comme par exemple la vente directe,

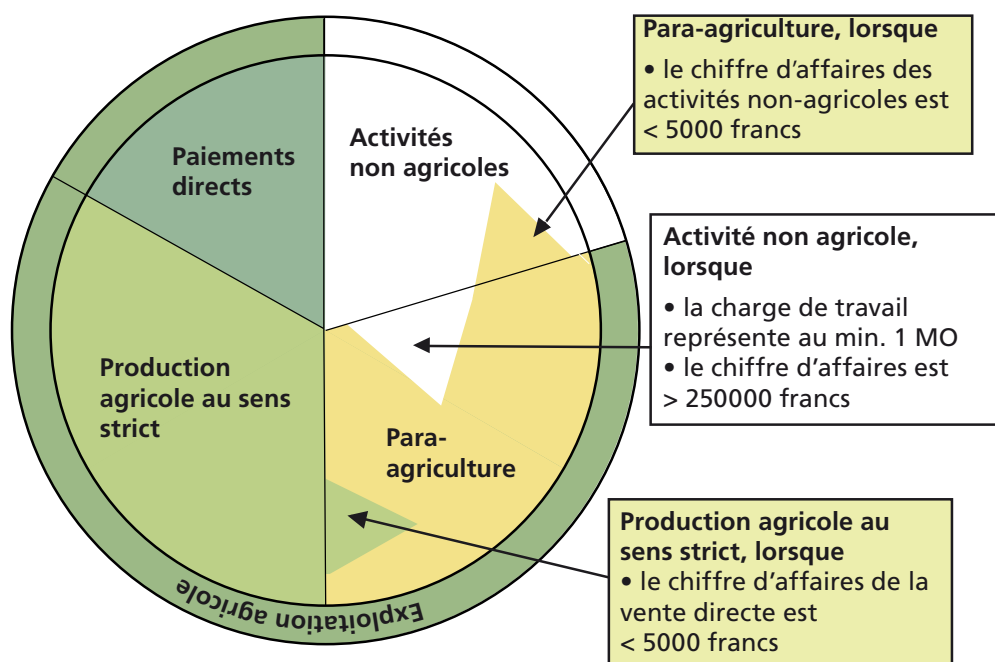


Fig. 1: Délimitation de la production agricole au sens strict, de la para-agriculture et des activités non agricoles (source: Hausheer Schnider 2008).

les vacances à la ferme ou les aventures sur la paille. L'interprétation des résultats doit tenir compte des éléments suivants: les prestations de l'entreprise agricole peuvent provenir de quatre secteurs, la production agricole au sens strict, les paiements directs, la para-agriculture et les activités extra-agricoles. L'attribution de ces activités à la comptabilité de tel ou tel secteur peut s'avérer difficile en fonction du volume des prestations. Les activités para-agricoles font par exemple partie de la production agricole lorsqu'elles sont pratiquées à petite échelle (chiffre d'affaires <5000 francs), ou des activités non agricoles lorsqu'elles sont pratiquées à grande échelle (chiffre d'affaires >250 000 francs) (cf. fig. 1).

Quel est le volume de la vente directe?

En fonction de la région et du chiffre d'affaires

La part représentée par les biens vendus directement du producteur au consommateur dans le chiffre d'affaires est

relativement réduite et s'élève à 5 % (USP 2007). Cependant, les relevés complémentaires au recensement fédéral des entreprises 2005 sur les activités non-agricoles et extra-agricoles montrent qu'en 2005, environ 21 % des exploitations agricoles suisses pratiquent la vente directe (OFS 2007). Force est dès lors de conclure que le produit de la vente directe est très faible dans de nombreuses exploitations.

Parmi les exploitations du Dépouillement centralisé, le nombre de celles qui pratiquent la vente directe a considérablement augmenté depuis les années 1990. Depuis l'année 2003, l'évolution n'est plus aussi soutenue. En moyenne des années 2005 à 2008, la part des exploitations qui pratiquent la vente directe, est d'environ 11 %, soit moins que ce qui figure dans l'étude de l'Office fédéral de la statistique OFS. Cela tient notamment aux différences de délimitation de l'échantillon et à la définition de ce qui fait partie ou non de la para-agriculture. Les chiffres d'affaires de la vente directe sont saisis soit comme activités agricoles soit comme activités extra-agricoles en fonction de leur importance. Un peu plus de la moitié des exploitations

Part des exploitations pratiquant la vente directe 05/08

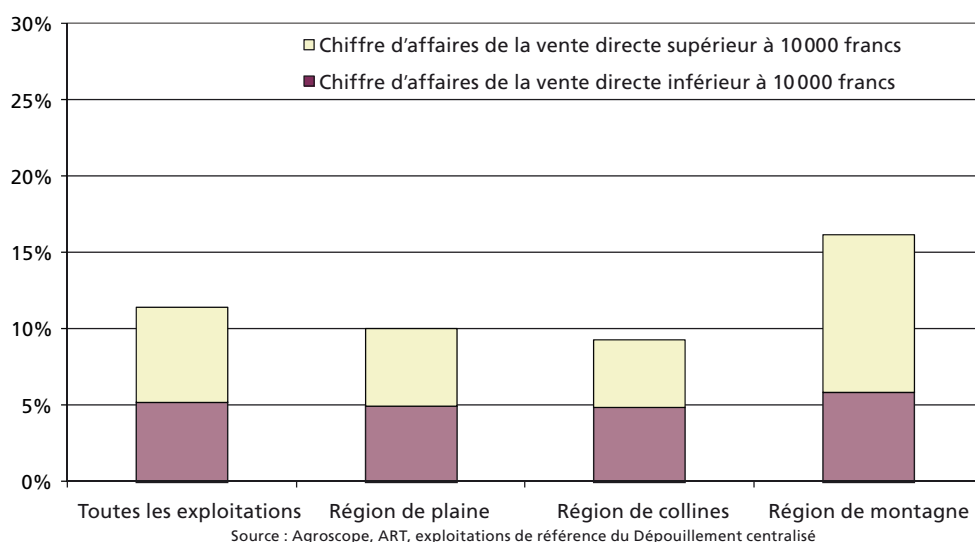


Fig. 2: Part des exploitations pratiquant la vente directe de 2005–2008. Toutes les exploitations sont groupées par région.

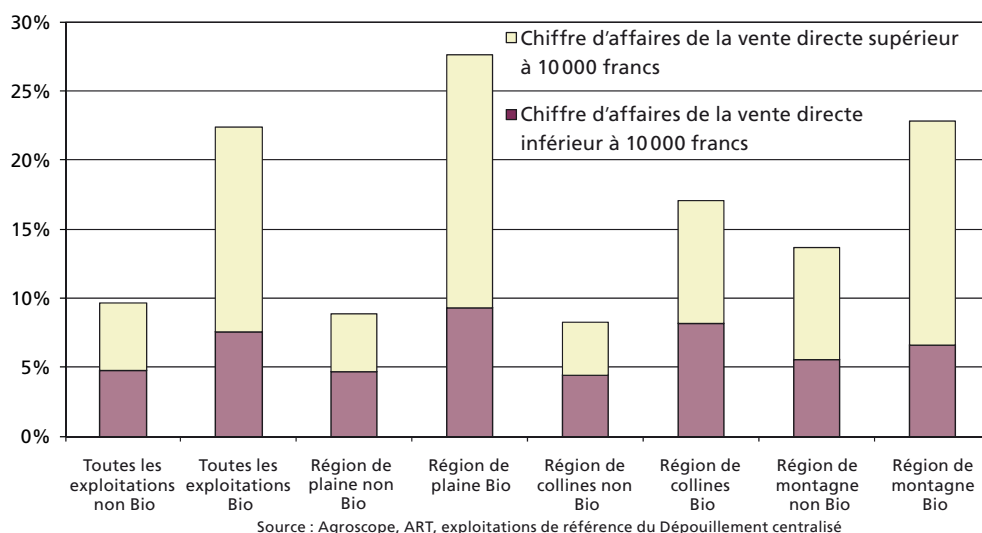


Fig. 3: Part des exploitations pratiquant la vente directe de 2005–2008. Les exploitations sont groupées par mode de production et par région.

avec vente directe réalisent à ce titre un chiffre d'affaire supérieur à 10 000 francs (fig. 2). Le chiffre d'affaires (présentation brute) de toutes les exploitations qui pratiquent la vente directe, s'élève en moyenne à 38 000 francs. Dans les trois régions (plaine, collines et montagne), on constate que le part des exploitations dont le produit de la vente directe est inférieur ou égal à 10 000 francs est relativement similaire, avec environ 5 %. C'est en région de montagne que la part des exploitations réalisant un chiffre d'affaire supérieur est la plus importante, avec 10 %, par opposition à la région des collines avec environ 4 %.

En fonction du mode de production et du chiffre d'affaires

Si l'on différencie les exploitations par mode de production (fig. 3), il apparaît clairement que les exploitations biologiques, avec un pourcentage de 20 %, pratiquent plus souvent la vente directe que les exploitations non biologiques. Cela tient aussi au fait qu'historiquement, les exploitations biologiques ont plutôt utilisé la vente directe pour écouler leurs produits et que la commercialisation par les grands distributeurs n'est venue que plus tard. La part des exploitations appartenant à la tranche de chiffre d'affaires supérieur est trois fois plus importante dans les exploitations biologiques. Il faut toutefois ajouter que les prix plus élevés des produits bio jouent sans doute un certain rôle à ce niveau.

Si l'on observe la répartition des exploitations par mode de production dans les régions (fig. 3), on constate qu'en région de plaine, ce sont les exploitations biologiques qui proportionnellement pratiquent le plus la vente directe, ce qui s'explique par la proximité des consommateurs (voir également OFS 2007). Dans les exploitations de montagne, la répartition est similaire. La part des exploitations non biologiques est cependant plus importante qu'en région de plaine.

En fonction de l'âge du chef d'exploitation

Le pourcentage d'exploitations pratiquant la vente directe ne diminue que légèrement avec l'âge du chef ou de la cheffe d'exploitation. Il se peut que la vente directe, une fois mise en place, ne soit pratiquement plus abandonnée.

En fonction du type d'exploitation

En termes de types d'exploitation (fig. 4), les exploitations spécialisées dans les fruits et les légumes ainsi que les exploitations axées sur la production de viande sortent du lot. En valeur absolue, les exploitations avec vente directe sont généralement des exploitations de lait commercialisé, car ce type d'exploitation est aussi le plus représenté en Suisse.

La vente directe est-elle rentable?

Pour cette étude, les exploitations comptables ont été réparties en groupes avec et sans vente directe. Leurs résultats comptables ont ensuite été comparés. Comme les données du Dépouillement centralisé des données comptables de la station de recherche Agroscope Reckenholz-Tänikon ART contiennent exclusivement des données monétaires sur les activités para-agricoles, les exploitations ont été réparties en fonction du chiffre d'affaire de la vente directe. Pour être attribuée au groupe «Vente directe», l'exploitation doit réaliser un chiffre d'affaire de plus de 10 000 francs grâce à cette activité. Les autres exploitations forment le groupe de comparaison. Pour exclure les causes qui seraient liées à l'orientation de l'exploitation ou aux conditions naturelles, l'analyse est effectuée exclusivement dans les types d'exploitation Lait commercialisé et Vaches-mères, sachant que les premières sont encore subdivisées en région des collines et région de montagne. Seuls les groupes ayant un nombre suffisant d'exploitations sont analysés. Après la description des groupes, les différences sont étudiées à l'aide du test non paramétrique Kruskal-Wallis.

Exploitations de lait commercialisé de la région de montagne

Comme il a déjà été mentionné plus haut, c'est en région de montagne que l'on compte le plus grand nombre d'exploitations de lait commercialisé avec vente directe, 61 en 2007 et 2008 (tab. 1). Si l'on observe la structure des exploi-

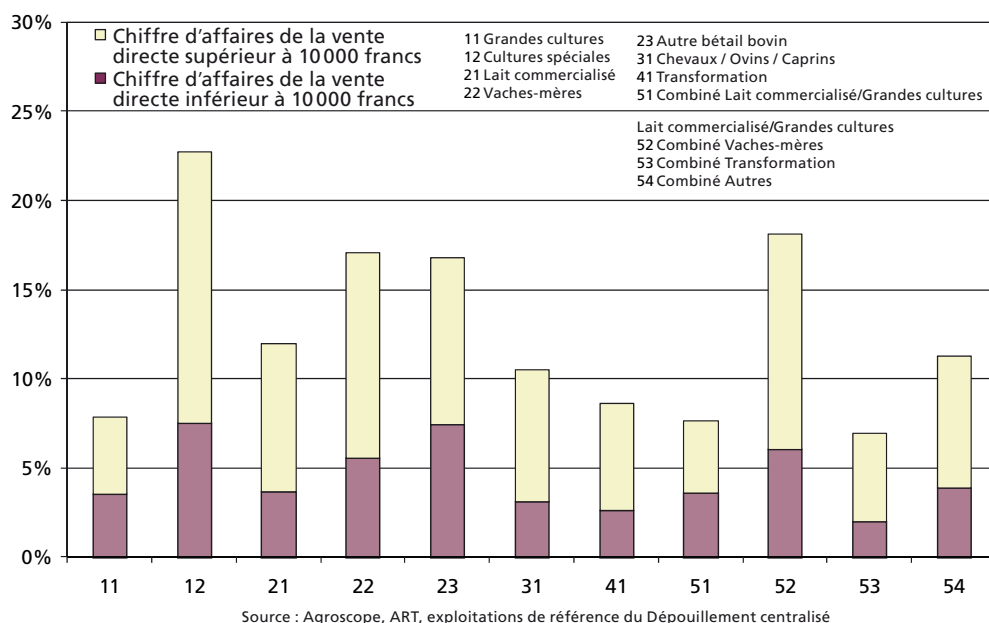


Fig. 4: Part des exploitations pratiquant la vente directe de 2005–2008. Les exploitations sont groupées par types d'exploitation.

tations, on constate que les exploitations pratiquant la vente directe exploitaient en moyenne 17,5 hectares de surface agricole utile en 2008. L'effectif de bétail représentait 21,8 UGB, dont 15,3 UGB de vaches laitières. En termes de surface et d'effectif animal, ces exploitations sont un peu plus petites que les exploitations sans vente directe (22,7 ha et 23,6 UGB), sachant que les différences relatives à la surface ne sont statistiquement significatives que pour l'année 2008. Tandis que ces deux groupes exploitent en moyenne leur domaine avec un nombre d'unités de main-d'œuvre familiale équivalent (1,4 resp. 1,3 unités de travail annuel), les exploitations pratiquant la vente directe emploient, elles, 0,5 unités de main-d'œuvre étrangère à l'exploitation. En 2007, la différence représente 0,2 unités de main-d'œuvre et est statistiquement significative, ce qui n'est plus le cas en 2008.

En ce qui concerne l'aspect économique, on constate que les exploitations avec vente directe réalisent une prestation brute de 216 000 francs, soit environ 28 000 francs de

plus. Cette situation tient essentiellement à la prestation brute plus élevée tirée de la vente directe. Par rapport au chiffre d'affaires, les exploitations n'écoulent qu'un tiers de la production agricole via la vente directe. Les deux autres tiers sont vendus dans le commerce.

Les coûts réels des exploitations avec vente directe s'élèvent à 166 000 francs, soit environ 33 000 francs de plus que les autres exploitations. Ces résultats sont dus aux coûts de structure et aux coûts matériels plus élevés. L'emploi d'un plus grand nombre d'employés dans les exploitations avec vente directe transparaît également dans les coûts du personnel. Ces derniers s'élèvent à 13 000 francs, soit presque le double des exploitations sans vente directe. Le revenu agricole se calcule à partir de la prestation brute et des coûts réels. Il est certes légèrement plus bas en moyenne dans les exploitations avec vente directe que dans les exploitations sans vente directe, mais la différence n'est pas statistiquement significative.

Tab. 1: Exploitations de lait commercialisé dans la région de montagne avec et sans vente directe.

Region Sans/avec vente directe ¹		Rég. de montagne			Rég. de montagne		
		Sans	Avec	p	Sans	Avec	p
		2007	2007		2008	2008	
Exploitations de référence	Nbre	448	61		462	61	
Exploitations représentées	Nbre	5 799	813		5 752	803	
Structure de l'exploitation							
Unités de main-d'œuvre familiale	UTAF	1.4	1.3	0.495	1.4	1.3	0.205
Employés	UTAE	0.3	0.5	0.006*	0.3	0.5	0.069
Âge du chef d'exploitation		46.0	46.0	0.994	46.0	46.0	0.679
Surface agricole utile	ha	22.4	19.1	0.384	22.7	17.5	0.027*
dont cultures spéciales	ha	0.0	0.0	0.833	0.0		0.334
<i>Cheptels vifs moyens en propriété</i>							
Vaches	Nbre	15.5	14.9	0.802	16.3	15.3	0.548
Cheptel vif total	UGB	23.2	21.4	0.969	23.6	21.8	0.592
Prestation brute							
Prestation brute totale	Fr.	180 072	211 330	0.001*	187 233	215 559	0.011*
Prestation brute de la production bovine	Fr.	86 768	70 436	0.025*	92 995	74 053	0.008*
dont lait	Fr.	57 325	38 461	0.000*	66 797	45 650	0.000*
Paievements directs	Fr.	61 415	66 328	0.037*	61 093	63 661	0.136
Para-agriculture, diff. prestations brutes	Fr.	21 499	66 327	0.000*	23 333	66 905	0.000*
dont vente directe, cave	Fr.	293	35 836	0.000*	271	35 971	0.000*
Coûts réels							
Coûts réels totaux	Fr.	128 673	161 937	0.000*	133 174	165 908	0.000*
Coûts matériels	Fr.	110 983	137 351	0.000*	114 835	143 066	0.000*
dont aliments pour animaux	Fr.	18 577	14 869	0.299	19 839	15 817	0.077
dont coûts de structure matériels	Fr.	72 601	88 236	0.000*	73 905	92 576	0.000*
dont travaux effectués par des tiers, location de machines	Fr.	3 700	4 184	0.949	3 634	4 835	0.395
Coûts de structure 2	Fr.	17 690	24 586	0.001*	18 338	22 842	0.033*
dont: coûts de personnel	Fr.	7 294	14 560	0.000*	7 711	12 798	0.000*
Résultats de l'exploitation							
Revenu agricole	Fr.	51 398	49 392	0.459	54 060	49 651	0.315
Revenu du travail par UTA	Fr./UTAF	30 061	26 944	0.112	31 095	27 570	0.195

¹ Exploitations sans/avec vente directe: prestation brute de la vente directe inférieure/supérieure à 10 000 francs.

Exploitations de lait commercialisé de la région des collines

Avec environ 30 exploitations, le nombre d'exploitations de lait commercialisé avec vente directe du Dépouillement centralisé est plus réduit dans la région des collines (tab. 2) que dans la région de montagne. En surface, ces exploitations sont significativement plus petites que les exploitations sans vente directe, ce qui se traduit également par un effectif animal plus important et des coûts de fourrage plus élevés par animal. Dans la région des collines aussi, les exploitations pratiquant la vente directe comptent davantage d'employés. Les prestations brutes et les coûts réels sont en moyenne certes plus élevés, mais la différence n'est pas significative. Il se peut qu'ici, la taille de l'exploitation (exploitations plus petites avec prestation brute et donc coûts réels plus bas) ait compensé l'effet de la vente directe (vente directe avec prestation brute et donc coûts réels plus élevés). Les coûts de personnel plus importants se distinguent de manière significative en 2007, mais pas le

revenu agricole, ni le revenu du travail par unité de main-d'œuvre familiale annuelle.

Exploitations de vaches-mères

Parmi les exploitations de vaches-mères (tab. 3), on compte relativement peu d'exploitations qui pratiquent la vente directe. C'est la raison pour laquelle on n'a fait aucune subdivision par région. L'analyse des exploitations montre que certaines d'entre elles affichaient une part plus importante de cultures spéciales, ce qui n'a pas facilité l'interprétation des résultats. C'est pourquoi ces exploitations ont été exclues de l'analyse. En ce qui concerne la structure de l'exploitation, on observe que les exploitations avec vente directe emploient non seulement davantage de main-d'œuvre familiale, mais aussi davantage d'employés (résultat significatif seulement en 2008). Avec environ 20 ha de surface agricole utile et un effectif animal d'environ 20 UGB, la taille des exploitations est totalement comparable à celle des exploitations sans vente directe, ce qui est

Tab. 2: Exploitations de lait commercialisé dans la région des collines avec et sans vente directe.

Region Sans/avec vente directe ¹		Rég. de collines			Rég. de collines		
		Sans	Avec	p	Sans	Avec	p
		2007	2007		2008	2008	
Exploitations de référence	Nbre	473	33		496	33	
Exploitations représentées	Nbre	5 709	505		5 682	448	
Structure de l'exploitation							
Unités de main-d'œuvre familiale	UTAF	1.3	1.3	0.515	1.3	1.3	0.112
Employés	UTAE	0.3	0.6	0.000*	0.3	0.5	0.001*
Âge du chef d'exploitation		47.0	47.0	0.231	47.0	44.0	0.065
Surface agricole utile	ha	19.6	13.0	0.001*	20.0	13.8	0.002*
dont cultures spéciales	ha	0.0	0.0	0.275	0.0	0.0	0.719
<i>Cheptels vifs moyens en propriété</i>							
Vaches	Nbre	19.3	17.3	0.257	20.3	19.2	0.848
Cheptel vif total	UGB	26.6	24.3	0.233	27.8	25.4	0.361
Prestation brute							
Prestation brute totale	Fr.	201 507	222 906	0.066	214 699	235 028	0.064
Prestation brute de la production bovine	Fr.	111 055	95 625	0.085	122 559	108 322	0.267
dont lait	Fr.	76 890	62 161	0.771	92 822	78 063	0.230
Paielements directs	Fr.	49 275	42 119	0.250	48 650	42 903	0.308
Para-agriculture, diff. prestations brutes	Fr.	27 011	66 430	0.000*	28 179	69 083	0.000*
dont vente directe, cave	Fr.	185	34 699	0.000*	297	39 590	0.000*
Coûts réels							
Coûts réels totaux	Fr.	143 606	175 870	0.004*	155 358	174 641	0.095
Coûts matériels	Fr.	121 908	143 109	0.055	131 827	147 683	0.098
dont aliments pour animaux	Fr.	20 842	22 320	0.868	24 416	22 036	0.358
dont coûts de structure matériels	Fr.	76 614	79 839	0.602	80 700	79 919	0.873
dont travaux effectués par des tiers, location de machines	Fr.	5 908	7 234	0.012*	6 808	7 955	0.134
Coûts de structure 2	Fr.	21 698	32 761	0.002*	23 531	26 958	0.228
dont: coûts de personnel	Fr.	8 675	20 991	0.000*	9 576	13 895	0.085
Résultats de l'exploitation							
Revenu agricole	Fr.	57 901	47 036	0.193	59 341	60 387	0.552
Revenu du travail par UTAF	Fr./UTAF	36 609	27 095	0.043*	37 812	36 774	0.822

¹ Exploitations sans/avec vente directe: prestation brute de la vente directe inférieure/supérieure à 10 000 francs.

également valable pour la prestation brute. La part de la production agricole consacrée à la vente directe (par rapport au chiffre d'affaire) est en revanche plus de 50 % plus importante que dans les exploitations de vaches laitières. Les différences de coûts réels ne sont pas significatives tant au total que dans le détail. Le revenu agricole et le revenu du travail par unité de main-d'œuvre familiale annuelle sont en moyenne certes plus élevés dans les exploitations avec vente directe, mais ne sont pas significativement différents.

Etudes de cas

Dans le cadre d'un Bachelor de la Haute Ecole Suisse d'Agronomie (HESA; Lenggenhager 2009), des études de cas ont été faites dans cinq exploitations pratiquant des activités para-agricoles. L'orientation de la vente directe

était très diverse dans les exploitations (viande bovine, vin, fruits, œufs, produits laitiers, pain; bed & breakfast; aventure sur la paille; auberges temporaires). On a constaté que ces activités étaient en majeure partie gérées par la cheffe d'exploitation. Les études de rentabilité de la para-agriculture avec calcul des prix de revient ont montré que la fourchette de variabilité des revenus du travail était très grande. Une exploitation pouvait ainsi dégager plus de 20 francs de l'heure, deux exploitations se situaient entre 10 et 20 francs de l'heure et deux exploitations étaient en dessous de 10 francs de l'heure. Du côté des profits, les résultats de la para-agriculture sont influencés par la fixation des prix. Les exploitations qui ont tenu compte des prix indicatifs dans la para-agriculture, ont mieux réussi que celles qui demandaient des prix trop bas par manque d'arguments commerciaux. Du côté des pertes, le résultat de la para-agriculture dépend des investissements consentis dans ce but. Les exploitations qui ont pu utiliser les équipements existants étaient mieux placées que les exploi-

Tab. 3: Exploitations de vaches-mères sans exploitations de cultures spéciales avec et sans vente directe.

Sans/avec vente directe ¹		Sans 2007	Avec 2007	p	Sans 2008	Avec 2008	p
Exploitations de référence	Nbre	145	15		171	19	
Exploitations représentées	Nbre	2 372	256		2 532	274	
Structure de l'exploitation							
Unités de main-d'œuvre familiale	UTAF	1.11	1.26	0.224	1.08	1.28	0.022*
Employés	UTAE	0.15	0.26	0.138	0.19	0.33	0.012*
Âge du chef d'exploitation		45	47	0.171	45	47	0.390
Surface agricole utile	ha	20.12	19.94	0.902	20.23	19.57	0.993
dont cultures spéciales	ha	0.00	0.00		0.00	0.00	
Cheptels vifs moyens en propriété							
Vaches	Nbre	16.6	16.9	0.870	17.9	15.3	0.084
Cheptel vif total	UGB	19.3	20.4	0.470	19.8	20.2	0.394
Prestation brute							
Prestation brute totale	Fr.	162 056	171 230	0.688	162 863	176 335	0.675
Prestation brute de la production bovine	Fr.	49 512	35 607	0.024*	48 217	23 578	0.000*
dont lait	Fr.	395	175	0.739	61	42	0.596
Paielements directs	Fr.	64 964	70 006	0.388	63 851	73 617	0.286
Para-agriculture, diff. prestations brutes	Fr.	30 914	56 564	0.000*	35 173	68 818	0.000*
dont vente directe, cave	Fr.	360	31 219	0.000*	228	44 581	0.000*
Coûts réels							
Coûts réels totaux	Fr.	115 128	115 830	0.877	121 081	123 834	0.939
Coûts matériels	Fr.	98 966	102 391	0.808	103 705	107 350	0.928
dont aliments pour animaux	Fr.	7 523	4 607	0.234	7 666	7 402	0.893
dont coûts de structure matériels	Fr.	68 524	67 201	0.993	72 806	70 229	0.794
dont travaux effectués par des tiers, location de machines	Fr.	5 933	6 769	0.343	6 349	6 726	0.165
Coûts de structure 2	Fr.	16 162	13 439	0.250	17 376	16 485	0.618
dont: coûts de personnel	Fr.	5 334	5 838	0.174	5 980	8 623	0.059
Résultats de l'exploitation							
Revenu agricole	Fr.	46 927	55 400	0.177	41 782	52 501	0.110
Revenu du travail par UTAF	Fr./UTAF	32 791	33 577	0.826	28 455	30 541	0.446

¹ Exploitations sans/avec vente directe: prestation brute de la vente directe inférieure/supérieure à 10 000 francs.

tations qui ont dû investir de gros montants. Il n'a pas été possible de constater ici un lien entre la réussite de l'agriculture dans l'ensemble et la réussite de la para-agriculture. Toutes les exploitations de l'étude de cas ont réalisé un revenu agricole supérieur à la moyenne.

L'importance variable de la para-agriculture dans les exploitations participant à l'étude de cas s'est également traduite par une charge de travail variable dans ce domaine. Les exploitations avec une large palette de produits et une évolution lente sont celles qui affichent la plus grosse charge de travail, charge que la famille du chef d'exploitation a d'ailleurs parfois du mal à assumer.

Conclusions

Bien qu'en augmentation au fil des ans, le nombre d'exploitations qui se sont décidées pour la vente directe à grande échelle (plus de 10 000 francs de chiffre d'affaires) ne représente qu'environ 5 %. Par rapport à d'autres produits agricoles écoulés par d'autres biais, la vente directe a une importance relativement faible. En ce qui concerne le résultat, on constate que les exploitations de vaches-mères et de lait commercialisé pratiquant la vente directe n'ont pas d'avantages en termes de revenus par rapport à leurs collègues. Les exploitations de lait commercialisé obtiennent en moyenne certes une prestation brute plus élevée, mais d'un autre côté ont également des coûts réels plus élevés. Cette situation est due au nombre plus important d'employés et à d'autres intrants. Dans les exploitations de vaches-mères, il n'y a aucune différence dans la structure des coûts et des prestations (à l'exception de la vente directe).

L'étude montre donc qu'il n'est pas possible de se prononcer de manière générale pour ou contre la vente directe. Toutefois si les conditions sont réunies pour débiter dans la vente directe (proximité de la clientèle, aptitude et intérêt de la famille du chef d'exploitation, esprit d'entreprise et volonté d'action), cette branche de production constitue tout à fait une possibilité de faire évoluer l'exploitation.

Bibliographie

- BFS Aktuell, 2007. Nebentätigkeiten von bäuerlichen Familien in der Schweiz 2005, Bundesamt für Statistik, Neuchâtel.
- Hausheer Schnider J. (Red.), 2008. Wegleitung zum Merkmalskatalog der Zentralen Auswertung von Buchhaltungsdaten. Version WL3.7d. Forschungsanstalt Agroscope Reckenholz-Tänikon ART, Ettenhausen (disponible: www.agroscope.admin.ch/zentraleauswertung sous Publications)
- Lenggenhager P., 2009. Wirtschaftlichkeit der Paralandwirtschaft am Beispiel des Direktverkaufs und der Gastwirtschaft. Unveröffentlicht. Bachelor-Thesis, Schweizerische Hochschule für Landwirtschaft SHL, Zollikofen
- SBV, 2007. Vor- und Nachgelagerte Betriebe im Agro-Food Sektor, SBV, Brugg