

# Agreste Limousin

numéro 75 - juin 2012



## Circuits courts : une activité exigeante mais de réelles perspectives

**Facteur de lien social, la commercialisation en circuit court nécessite des compétences spécifiques et souvent une forte motivation.**

**Mise en oeuvre dans des exploitations de toute taille, offrant un panel de productions diversifiées, elle connaît un regain d'intérêt ces dernières années.**

**À la recherche de contact avec la clientèle, les producteurs vendent principalement en direct. Filières et modes de distribution sont souvent liés et certains produits sont commercialisés via les petits commerces.**

**Les agriculteurs sont majoritairement plutôt satisfaits du revenu qu'ils tirent de la vente en circuit court. Ils souhaitent d'ailleurs maintenir leur activité, voire augmenter le volume des ventes pour certains. Quelques producteurs envisagent aussi de se tourner vers les groupes de consommateurs.**

**Le marché limousin apparaît globalement comme peu saturé. Ainsi, les porteurs de projet en circuit court devraient trouver les débouchés pour écouler leur future marchandise.**

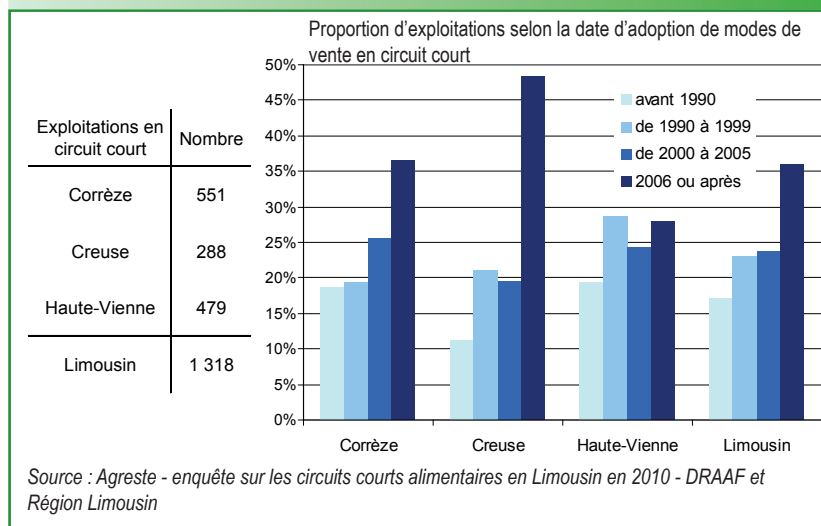
La commercialisation en circuit court connaît un regain d'intérêt depuis les années 2000, en France comme en Limousin. La moitié des exploitants limousins utilisant ce mode de vente se sont lancés dans cette activité à partir de 2002 et ils sont un sur quatre à avoir commencé depuis 2008. Les agriculteurs en circuit court sont d'ailleurs plus jeunes que la moyenne régionale et les plus jeunes sont ceux qui s'intéressent le plus aux nouveaux modes de vente tels que la vente en paniers. Les femmes sont également plus représentées en circuit court et elles préfèrent vendre leurs produits en direct, principalement sur les marchés. Elles sont spécialisées dans les produits laitiers et les volailles qui se commercialisent plus souvent par ce biais.

### Des motivations d'ordre personnel ou économique

Les motivations des producteurs en circuit court sont principalement la recherche d'une meilleure valorisation économique, d'une reconnaissance de leur travail et de leurs produits et le souhait de sauvegarder et valoriser leur terroir. La recherche du lien social est également mise en avant, par goût du relationnel avec la clientèle et la volonté de maintenir de l'activité en milieu rural.

Outre la volonté individuelle et l'intérêt économique, la conjoncture agricole et la demande croissante des consommateurs ont encouragé les producteurs à se lancer dans la commercialisation en circuit court. Mais la part des exploitations en circuit court en Limousin

### Une grande majorité des exploitants en circuit court en 2010 se sont lancés dans les années 2000



n'est encore que de 10%, contre 15% à l'échelle nationale. L'agriculture limousine est particulièrement spécialisée dans la viande bovine et ovine. Or, la demande des consommateurs porte sur l'ensemble du panel des produits alimentaires. Ainsi, la demande en produits locaux participe à la diversification des productions de l'agriculture régionale. Un quart des exploitations commercialisant en circuit court sont en bovins viande. Pour autant, elles ne représentent que 4% des exploitations bovines de la région. Celles en maraîchage sont moins nombreuses, mais la plupart d'entre elles ont recours à ce mode de vente. En outre, des exploitations commercialisent plusieurs produits et, parmi celles-ci, certaines diversifient particulièrement leurs productions avec deux voire trois types de produits qui comptent autant les uns que les autres dans le chiffre d'affaires de l'exploitation. Cette diversité apporte un large panel de produits locaux disponibles.

### Un poids économique relativement faible

La vente en circuit court a un poids économique relativement faible : la part de la production brute standard calculée résultant des circuits courts est estimée à 4% de la production brute standard agricole régionale. En effet, bien que la part des exploitations moyennes et grandes en circuit court soit supérieure à l'ensemble des exploitations limousines, elles ne réalisent en général qu'une partie de leur chiffre d'affaires en circuit court. En particulier, les exploitations en bovins viande commercialisent le plus souvent une grande

partie de leur production en circuit long et la vente en circuit court assure seulement un complément de revenu à l'exploitant. Les apiculteurs et les maraîchers sont plus spécialisés dans la vente en circuit court et ils sont plus nombreux à vendre la totalité de leurs produits par ce biais. Malgré cela, ce sont plutôt les exploitations en bovins viande, celles spécialisées en arboriculture et les multifilières qui pèsent le plus économiquement dans les circuits courts de la région.

### À la ferme, sur les marchés et via les commerçants détaillants

Les trois modes de vente principaux utilisés par les exploitants sont la vente à la ferme, sur les marchés et via les commerçants détaillants. Sept exploitants sur dix accueillent les clients sur leur exploitation et près d'un quart ont recours à ce seul mode de vente. Tous types de produits sont vendus à la ferme.

La vente sur les marchés est utilisée par 38% des exploitants et les produits vendus sont plutôt des légumes, des fruits ou encore des volailles. Les contraintes liées au transport, à la réglementation sanitaire font que les producteurs de viande de boucherie ne vendent pas directement sur les marchés. En revanche, et c'est assez spécifique à la région, ils ont plus recours aux commerçants détaillants et en particulier aux bouchers pour écouler leurs produits. Ce sont un tiers des exploitants qui font appel à des intermédiaires pour vendre leur marchandise. À l'échelle nationale, ce sont seulement 22% des exploitants. Cette spécificité est à corréliser aux types de produits

vendus mais pas seulement. C'est aussi une pratique historique qui perdure aujourd'hui. Les modes de vente minoritaires tels que la vente en paniers ou à la restauration collective se développent nettement à partir de 2008.

### Des qualités relationnelles

La vente directe est le mode de distribution le plus répandu. Aussi n'est-il pas étonnant que la première qualité à avoir est le bon relationnel avec la clientèle. Mais elle n'est pas la seule et celles jugées importantes par les exploitants diffèrent selon les filières de production et les modes de vente. Ainsi, les agriculteurs qui vendent de la viande de boucherie, des fruits ou ceux qui passent par un intermédiaire considèrent qu'il est nécessaire d'avoir une bonne connaissance du marché.

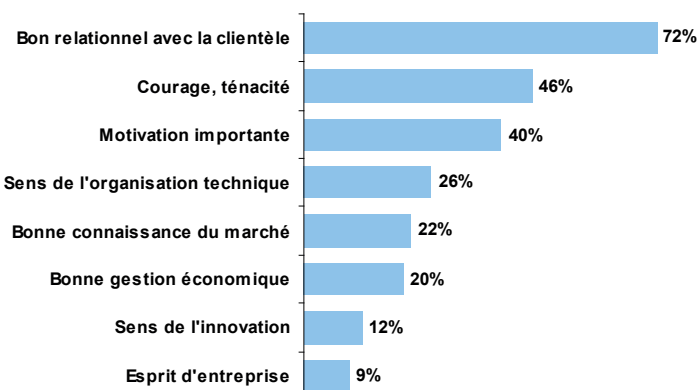
Les apiculteurs, les maraîchers et plus spécifiquement ceux qui vendent sur les marchés pensent devoir faire preuve de courage et de ténacité et avoir une motivation importante. En effet, la vente sur les marchés est une activité qui nécessite, pour fidéliser la clientèle, d'être présents régulièrement. Les agriculteurs qui vendent plusieurs produits et ceux qui ont recours à de nombreux modes de vente considèrent qu'il faut avoir un bon sens de l'organisation technique pour concilier toutes ces activités.

### La qualité des produits, gage de réussite

Outre les qualités que peuvent avoir et acquérir les agriculteurs, certaines conditions doivent être réunies pour réussir dans la vente en circuit court. Les exploitants estiment que la qua-

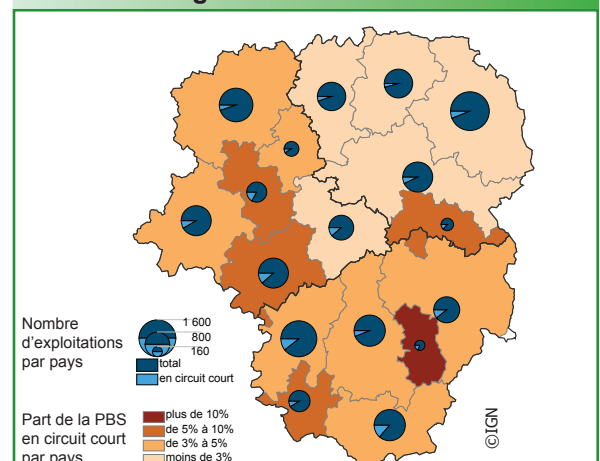
## La qualité de la relation avec le client est essentielle

Proportion d'exploitations selon la(les) principale(s) qualité(s) jugée(s) importante(s) (trois citées au maximum)



Source : Agreste - enquête sur les circuits courts alimentaires en Limousin en 2010 - DRAAF et Région Limousin

## Les circuits courts pèsent encore peu dans l'agriculture limousine



## Des produits de qualité et un bassin de clientèle

Proportion d'exploitations selon la(les) principale(s) condition(s) jugée(s) nécessaire(s) (trois citées au maximum)



Source : Agreste - enquête sur les circuits courts alimentaires en Limousin en 2010 - DRAAF et Région Limousin

lité des produits est la condition la plus importante.

La présence d'un bassin de clientèle est une des préoccupations majeures des exploitants, en particulier pour ceux qui vendent en direct, notamment sur les marchés.

L'accès à des équipements spécifiques est aussi un élément important. En effet, les bovins, ovins et porcins sont abattus dans des abattoirs agréés dont la présence sur la région est indispensable pour les exploitants en circuit court. Sans outil d'abattage dans la Creuse, les agriculteurs du département parcourent beaucoup plus de kilomètres que leurs pairs. Et ce sont plus de la moitié des producteurs de bovins viande creusois qui ne sont pas satisfaits des distances à parcourir pour faire abattre leurs animaux. L'ensemble des producteurs de bovins viande jugent d'ailleurs que le premier frein au développement des circuits courts est la faiblesse logistique. L'ac-

cès à des équipements spécifiques est également important pour les producteurs de volailles. Ils ont certes la possibilité d'abattre leurs animaux sur l'exploitation mais, en contrepartie, ils doivent investir dans les équipements réglementaires nécessaires : tuerie, chambre froide, etc.

La présence de petits commerces ou supérettes apparaît comme une condition importante pour les producteurs qui travaillent avec les commerçants détaillants. Aussi, le maintien de commerces de proximité favorise la vente de certains produits en circuit court.

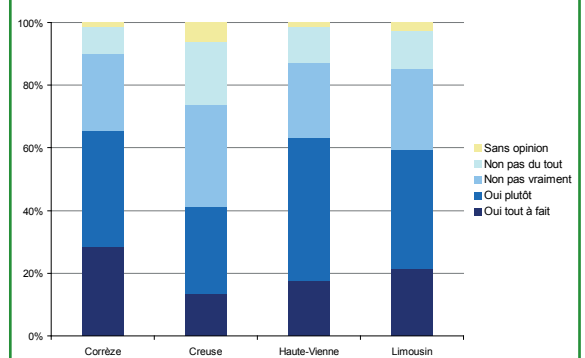
## Un manque d'informations et de connaissances

Les producteurs soulèvent plusieurs freins au développement des circuits courts : le plus important est le défaut d'informations, de connaissances et de compétences. Ce manque d'informations est encore plus important pour les producteurs de volailles, ceux qui

cultivent des petits fruits, les maraîchers et les apiculteurs. En revanche, une majorité des agriculteurs estiment ne pas manquer de référentiels technico-économiques sur leurs productions. Les agriculteurs qui favorisent la vente directe et en particulier sur les marchés sont freinés par le manque de clientèle à proximité des lieux de vente. La difficulté à maîtriser la rentabilité est aussi mentionnée par les producteurs qui commercialisent plusieurs produits en circuit court.

## Plutôt une satisfaction du revenu

Proportion d'exploitants selon le degré de satisfaction sur le revenu tiré de l'activité circuit court



Source : Agreste - enquête sur les circuits courts alimentaires en Limousin en 2010 - DRAAF et Région Limousin

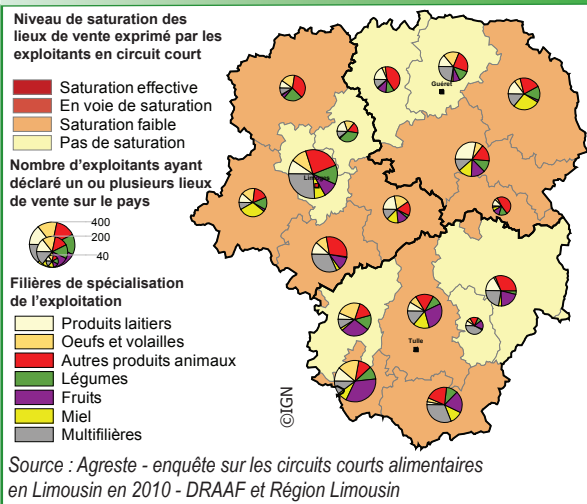
## Une satisfaction du revenu

Bien que certains freins au développement des circuits courts existent, les agriculteurs sont plutôt satisfaits du revenu qu'ils tirent de cette activité : c'est le cas de six exploitants sur dix. D'ailleurs, huit producteurs sur dix comptent poursuivre cette activité de vente en circuit court dans les cinq ans à venir. Près de quatre exploitants sur dix envisagent d'augmenter les volumes produits et ce sont surtout les producteurs de volailles et de produits laitiers qui y songent le plus. Certains agriculteurs en circuit court aimeraient se tourner vers les groupes de consommateurs pour vendre leurs produits. En outre, une analyse des marchés locaux montre qu'aujourd'hui, à de rares exceptions, il y a peu de saturation sur les produits écoulés en circuit court en Limousin.

## Des porteurs de projet particulièrement lucides

Des porteurs de projet à l'installation souhaitent profiter de ces débouchés et vendre leurs produits en circuit court. Ils pensent d'ailleurs vendre une grande partie de leur production par ce biais. Ils envisagent plutôt de produire des volailles et des légumes. Pour vendre leurs produits, les futurs agriculteurs pensent se tourner vers les nouveaux modes de commercialisation tels que la vente en paniers et la vente par correspondance pour les produits végétaux. Ils paraissent toutefois ambitieux sur le nombre de modes de vente qu'ils souhaitent mettre en place. Mais ils ont, dans l'ensemble, conscience des freins et des compétences à acquérir pour développer et réussir leur projet.

## De tout presque partout



## Éléments clés

Filière principale	Degré de spécialisation en circuit court	Freins au développement	Perspectives dans les cinq ans
Filière bovins viande	Pas spécialisés	Faiblesse logistique	Maintenir le même niveau d'activité Augmenter le volume des ventes
		Rentabilité non maîtrisée	
Filière ovine	Peu spécialisés	Défaut d'informations, de connaissances, de compétences	Maintenir le même niveau d'activité Augmenter le volume des ventes
		Réglementation sanitaire et commerciale trop lourde	
Filière avicole	Plutôt spécialisés	Rentabilité non maîtrisée	Maintenir le même niveau d'activité Augmenter le volume des ventes
		Défaut d'informations, de connaissances, de compétences	
Filière laitière	Plutôt spécialisés	Réglementation sanitaire et commerciale trop lourde	Maintenir le même niveau d'activité Augmenter le volume des ventes Diversifier les lieux de vente
		Défaut d'informations, de connaissances, de compétences	
Fruits à pépins	Peu spécialisés	Rentabilité non maîtrisée	Maintenir le même niveau d'activité
		Défaut d'informations, de connaissances, de compétences	
Petits fruits	Tout à fait spécialisés	Manque de clientèle à proximité des lieux de vente	Maintenir le même niveau d'activité
		Défaut d'informations, de connaissances, de compétences	
Légumes	Tout à fait spécialisés	Rentabilité non maîtrisée	Maintenir le même niveau d'activité
		Manque de clientèle à proximité des lieux de vente	
Miel	Tout à fait spécialisés	Défaut d'informations, de connaissances, de compétences	Maintenir le même niveau d'activité
		Manque de clientèle à proximité des lieux de vente	
Multifilières	Tout à fait spécialisés	Manque de clientèle à proximité des lieux de vente	Maintenir le même niveau d'activité Augmenter le volume des ventes
		Rentabilité non maîtrisée	
		Réglementation sanitaire et commerciale trop lourde	Vendre auprès des groupes de consommateurs
Mode de vente principal	Degré de spécialisation en circuit court	Freins au développement	Niveau de saturation du marché
A la ferme	Peu spécialisés	Défaut d'informations, de connaissances, de compétences	non saturé
		Rentabilité non maîtrisée	
Sur les marchés	Tout à fait spécialisés	Réglementation sanitaire et commerciale trop lourde	en voie de saturation en milieu rural
		Manque de clientèle à proximité des lieux de vente	
Autres modes de vente directe	Plutôt spécialisés	Défaut d'informations, de connaissances, de compétences	non saturé
		Rentabilité non maîtrisée	
Via un commerçant détaillant	Peu spécialisés	Charge de travail supplémentaire	non saturé
		Défaut d'informations, de connaissances, de compétences	
Autres modes de vente indirecte	Tout à fait spécialisés	Manque de clientèle à proximité des lieux de vente	non saturé
		Rentabilité non maîtrisée	
		Réglementation sanitaire et commerciale trop lourde	
		Manque de clientèle à proximité des lieux de vente	

Source : Agreste - enquête sur les circuits courts alimentaires en Limousin en 2010 - DRAAF et Région Limousin

### Définitions

**Circuit court** : mode de commercialisation ne comprenant aucun intermédiaire entre le producteur et le consommateur (vente directe), ou un seul intermédiaire (vente indirecte). L'information est collectée auprès des exploitants, et non auprès des distributeurs.

**Production brute standard (PBS)** : elle décrit un potentiel de production des exploitations, calculée à partir des surfaces agricoles et des cheptels. La PBS circuit court a été calculée en fonction de la part du chiffre d'affaires circuit court des exploitations.

**Exploitations petites, moyennes, grandes** : lorsque la PBS dépasse 25 000 euros annuels, l'exploitation est dite moyenne ou grande.

**Filière principale** : une filière principale de production a été attribuée en fonction de la part que représente chacun des produits dans le chiffre d'affaires circuit court total de l'exploitation. Sept filières principales ont été définies : produits laitiers, oeufs et volailles, autres produits animaux (viande bovine, ovine, porcine), légumes, fruits, miel et multifilières.

**Exploitation en multifilières en circuit court** : les exploitations en multifilières ont au moins deux productions en circuit court et aucune d'entre elles ne dépasse 75% du chiffre d'affaires circuit court.

### Pour en savoir plus...

Les circuits courts en Limousin en 2010 - Agreste Limousin n°74 dossier spécial (juin 2012)

Pays Vallée de la Dordogne Corrézienne : l'activité circuit court rythmée par le tourisme - Agreste Limousin n°76 (juin 2012)

Légumes, la vente en circuit court peut encore se développer - Agreste Limousin n°77 (juin 2012)

[www.draaf.limousin.agriculture.gouv.fr](http://www.draaf.limousin.agriculture.gouv.fr)  
[www.agreste.agriculture.gouv.fr](http://www.agreste.agriculture.gouv.fr)



MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE  
ET DE  
L'AGROALIMENTAIRE

Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture  
et de la forêt du Limousin  
Service de l'information statistique, économique et territoriale  
Le Pastel - 22, rue des Pénitents Blancs - 87039 LIMOGES Cedex  
Tél. : 05 55 12 92 30  
courriel : [srise.draaf-limousin@agriculture.gouv.fr](mailto:srise.draaf-limousin@agriculture.gouv.fr)  
site internet : [www.draaf.limousin.agriculture.gouv.fr](http://www.draaf.limousin.agriculture.gouv.fr)

Directrice : Anne-Marie Boulengier  
Directeur de la publication : Christophe Leyssenne  
Rédactrice en chef : Catherine Lavaud  
Rédactrice : Marion Alliot  
Impression : SSP Toulouse  
Dépôt légal : à parution  
ISSN : 1622-066

Prix : 2,50 €

©AGRESTE 2012