

Agreste Limousin

numéro 90 - février 2013



Pays de Tulle et d'Égletons : une marge de progression pour les circuits courts

La part d'exploitations commercialisant en circuit court est de 8% sur le territoire contre 10% en Limousin.

Les éleveurs et les maraîchers représentent plus de la moitié des exploitations en circuit court. D'autres productions telles que du miel ou des volailles sont présentes sur le territoire.

La vente à la ferme et sur les marchés sont les modes de vente les plus utilisés. Toutefois, la part des producteurs utilisant des modes de vente novateurs, comme en paniers ou en points de vente collectifs, est plus importante qu'au niveau régional.

La commercialisation en circuit court constitue une grande partie du chiffre d'affaires total des exploitations concernées.

Les lieux de vente sont pour la plupart situés en Corrèze et globalement jugés moins saturés qu'en Limousin.

Les Pays de Tulle et d'Égletons sont situés au cœur du département de la Corrèze. Ils constituent un territoire rural où l'agriculture occupe une place importante dans l'économie locale. Toutefois, ce territoire conjugue plusieurs espaces distincts. La partie sud-ouest est la plus peuplée avec l'influence de Tulle et Brive-la-Gaillarde. La partie Est, autour d'Égletons, est plus rurale et dominée par les espaces forestiers. Quant au Nord, aux alentours du massif des Monédières, la densité de population est faible et l'agriculture constitue la principale activité économique. Dans son ensemble le territoire compte 1 277 exploitations agricoles dont une grande majorité sont des élevages de bovins viande. Parmi l'ensemble

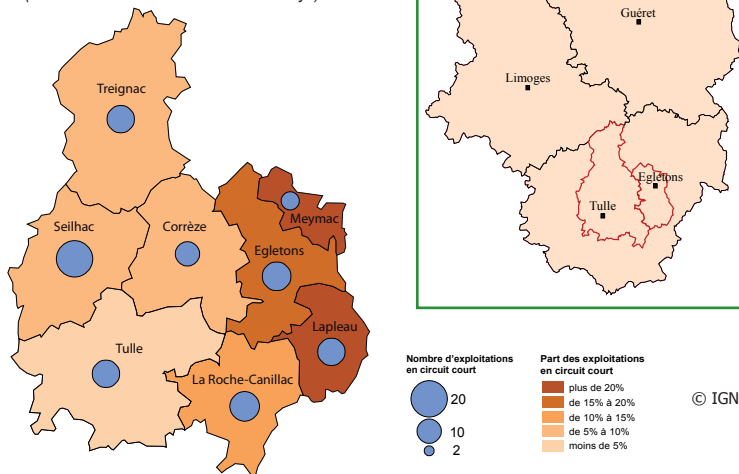
des exploitations, 100 commercialisent des produits en circuit court, soit une proportion de près de 8%. Cette proportion est moins élevée qu'en moyenne régionale. Toutefois, les producteurs concernés commercialisant une part supérieure de leur production en circuit court, le poids des circuits courts dans l'économie agricole est au final plus important. Ils représentent près de 6% de la production brute standard agricole du territoire contre 4% en Limousin.

De la viande et des légumes

Le tiers des exploitations en circuit court du territoire sont spécialisées dans l'élevage. Elles élèvent essentiellement des ovins et des bovins viande. Leur part est légèrement plus faible qu'au niveau

Les exploitations en circuit court plus présentes à l'est du territoire

Nombre et proportion d'exploitations en circuit court par cantons des Pays de Tulle et d'Égletons (hormis communes extérieures aux Pays)

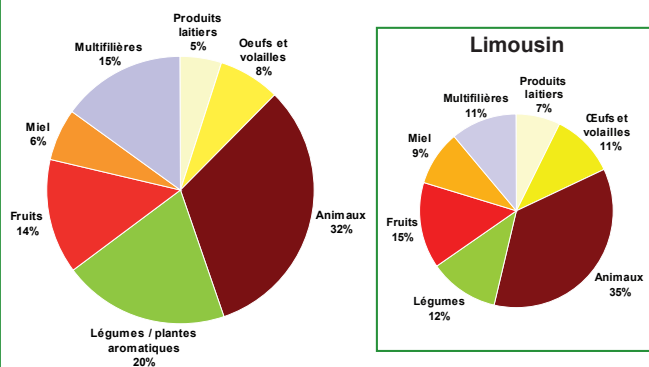


Source : Agreste - enquête sur les circuits courts alimentaires en Limousin en 2010 - DRAAF et Région Limousin



De nombreux maraîchers

Répartition des exploitations en circuit court du territoire par filière de production principale



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

régional.

La seconde production la plus représentée en circuit court est le maraîchage - plantes aromatiques. Pas moins de 20% des exploitations sont spécialisées dans ces productions. Il s'agit pour la plupart de maraîchers dont 90% pratiquent l'agriculture biologique.

On trouve également des producteurs en multifilières, proposant plusieurs types de produits à la vente en circuit court. Ils représentent 15% des exploitations.

Les producteurs de fruits sont bien représentés sur le territoire avec notamment des petits fruits tels que les myrtilles présentes naturellement dans le massif des Monédières.

Aux produits précédemment cités s'ajoutent le miel, les volailles ou encore les fromages qui sont produits localement et proposés pour grande partie en vente directe aux consommateurs.

Parmi les exploitations commercialisant en circuit court, 27% sont labellisées agriculture biologique contre seulement 15% au niveau régional. Cette démarche concerne principalement les maraîchers mais aussi quelques éleveurs.

Des modes de vente novateurs

Comme leurs confrères des autres territoires, les producteurs utilisent divers modes de vente pour commercialiser leurs produits avec au plus un intermédiaire.

Le mode de vente le plus utilisé est la vente à la ferme. Elle est pratiquée par 76% des exploitants en circuit court, soit plus qu'au niveau régional. Il s'agit du mode de vente en circuit court le plus important pour 43% des

producteurs du territoire.

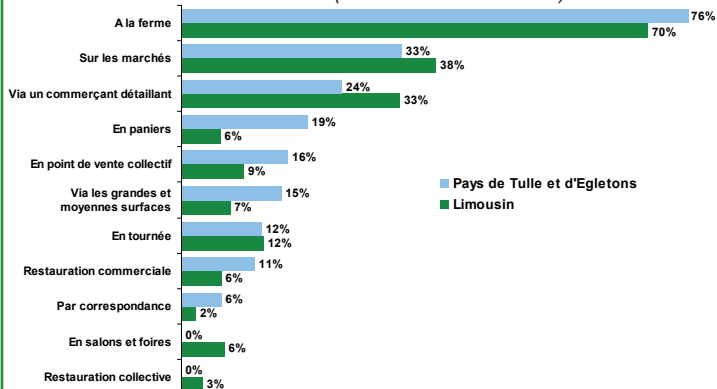
Le deuxième mode de vente le plus utilisé est la vente sur les marchés, elle concerne un tiers des producteurs. Ce mode de vente est important notamment pour les maraîchers et les volaillers très présents sur les marchés locaux.

Bien qu'en troisième position, la vente via les commerçants détaillants est moins pratiquée qu'au niveau régional. Elle concerne 24% des producteurs contre 33% en Limousin. Les producteurs de fruits ont le plus recours à cet intermédiaire pour vendre leurs produits. Rares sont les éleveurs à vendre à des bouchers locaux alors que cette pratique est très répandue dans d'autres territoires de la région. La plupart vendent leur viande directement à la ferme sous forme de caissettes.

Toujours à contre courant des tendances régionales, on observe sur le territoire une part plus importante de producteurs qui utilisent des modes de vente novateurs. Ainsi, la vente en paniers est pratiquée par 19% des exploitants contre 6% en Limousin, principalement pour vendre des légumes. La commercialisation en

Les modes de vente novateurs plus utilisés qu'ailleurs

Proportion d'exploitations en circuit court selon leur(s) mode(s) de commercialisation (trois cités au maximum)



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

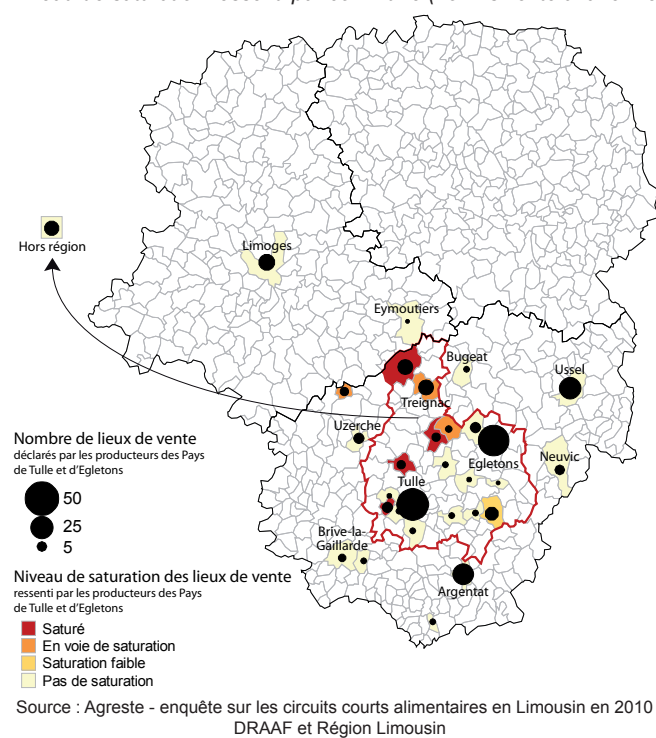
points de vente collectifs concerne 16% des producteurs, et celle à des grandes et moyennes surfaces 15%.

Les produits vendus à proximité

Les producteurs du territoire vendent leurs produits localement. La plupart des lieux de vente sont situés au sein même du territoire ou à proximité. Peu de producteurs franchissent les limites du département pour vendre leurs produits. Les principaux lieux de vente où se rendent les producteurs sont Égletons, Tulle, Ussel et Argentan. De manière globale, les exploitants estiment que la concurrence sur les lieux de vente est faible. Plus des deux tiers des lieux de vente sont

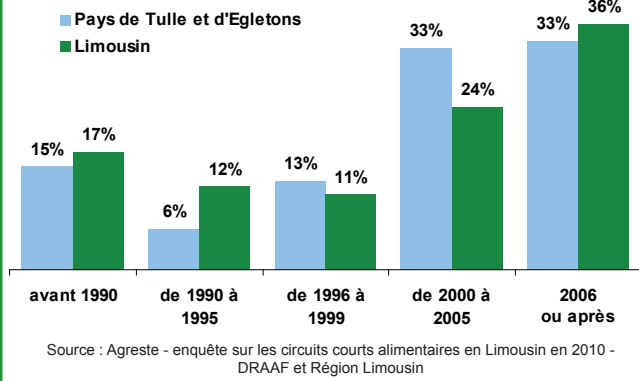
Les produits vendus principalement en Corrèze

Nombre de lieux de vente déclarés par les producteurs du territoire et niveau de saturation ressenti par commune (hormis vente à la ferme)



Un mode de vente introduit récemment

Répartition des exploitations selon l'année de lancement de l'activité circuit court sur l'exploitation



considérés comme non saturés. La concurrence est toutefois plus présente sur les marchés et via la restauration commerciale. La vente en paniers et celle en points de vente collectifs sont jugées très peu saturées et constituent donc un choix judicieux de la part des producteurs qui les utilisent.

Les chefs d'exploitation moins issus du milieu agricole

Les chefs d'exploitation en circuit court ont une moyenne d'âge de 47 ans, proche de la moyenne régionale. La part des producteurs de moins de 40 ans est de 29%, quant aux plus de 55 ans il représentent près d'un quart des exploitants. Les exploitations maraîchères comptent la plus grande proportion de jeunes dirigeants. Parmi les producteurs en circuit court, 38% ne sont pas issus du milieu agricole, ce qui est plus élevé que la moyenne régionale (22%). Les exploitants en multifilières, les producteurs de produits laitiers et les maraîchers sont les plus nombreux à s'être installés hors cadre familial. Ces productions concernent de petites surfaces, ce qui facilite ce type d'installation.

Une pratique récente pour les éleveurs

La commercialisation en circuit court est, pour une part importante de producteurs, une activité récente. La moitié d'entre eux n'ont débuté cette activité qu'après 2003. Les éleveurs sont ceux qui se sont orientés dans cette pratique le plus tardivement. Les deux tiers l'ont même démarré qu'après 2006. Cependant, pour certaines productions, ces modes de vente sont plus anciens : les apiculteurs et les producteurs de fromages pratiquent la vente directe depuis de nombreuses années.

Un choix guidé par des motivations multiples

La vente en circuit court a été choisie par les producteurs pour diverses raisons. Elle rejoint pour la plupart une motivation personnelle. Mais l'intérêt économique que procure ce mode de commercialisation a souvent constitué le

facteur déclencheur. Les motivations personnelles renvoient à la volonté d'avoir une meilleure qualité de vie et de constituer une relation privilégiée avec sa clientèle. Sur le plan économique, la volonté de mieux valoriser ses produits et de diversifier son activité encouragent les producteurs à vendre en circuit court. Enfin, sur le plan sociétal, cette activité est incitatrice dans le sens où elle permet de maintenir une activité en milieu rural et met en valeur les produits du terroir.

Plutôt de grandes exploitations

Les exploitations qui vendent en circuit court présentent des profils divers par leurs productions mais aussi par leur taille. Les deux tiers sont de taille économique moyenne ou grande. Mais certaines sont de petite, voire très petite taille économique. Les très petites exploitations sont en grande partie dirigées par des retraités.

Une constituante majeure du chiffre d'affaires

Si la taille économique des exploitations en circuit court est variable, la part que représentent ces modes de vente dans leur chiffre d'affaires

total l'est tout autant. Pas moins de 45% des producteurs vendent la totalité de leur production par ce biais. Cette proportion n'est que de 31% au niveau régional. Pour la moitié des exploitations, les circuits courts constituent plus de 75% du chiffre d'affaires, ce qui est important par rapport à d'autres territoires. Seulement 9% réalisent moins de 10% de leur chiffre d'affaires en circuit court contre 22% en Limousin. Ce mode de commercialisation est donc une source de revenu prépondérante pour bon nombre des exploitations qui le pratiquent.

Toutefois, il faut apporter une nuance à ces données en fonction des exploitations. En effet, les circuits courts sont essentiels pour les maraîchers ou les apiculteurs qui vendent la quasi totalité de leur production par cet intermédiaire. En revanche, pour les éleveurs, ce mode de vente est largement minoritaire. En moyenne, il ne représente pas plus d'un quart du chiffre d'affaires total de leur exploitation.

Un revenu satisfaisant

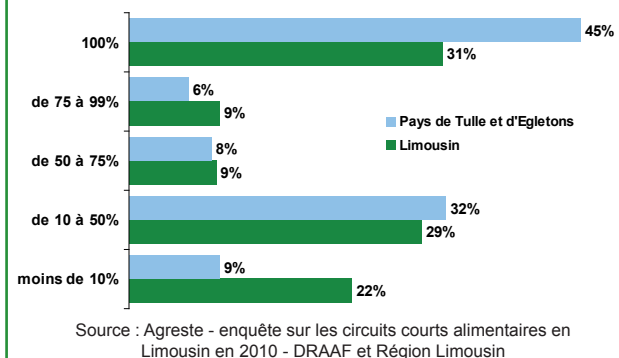
Le chiffre d'affaires réalisé par la vente en circuit court constitue donc une source de revenu de premier ordre pour les producteurs concernés. Les deux tiers se déclarent satisfaits du niveau de revenu tiré de cette activité, soit un peu plus que la moyenne régionale. Seuls les maraîchers et les producteurs de produits laitiers ne sont majoritairement pas satisfaits du revenu dégagé. Ce sont des filières pour lesquelles la vente en circuit court est importante dans la constitution du chiffre d'affaires.

Des emplois saisonniers générés par cette activité

L'activité de vente en circuit court a généré de l'emploi dans près d'un quart des exploitations en circuit court. Les maraîchers et les producteurs de fruits sont les plus concernés. Toutefois, les trois quarts des emplois créés grâce à cette activité sont saisonniers. Ils permettent de faire face à la surcharge de travail en période de pleine production. La

Une grande partie du chiffre d'affaires en circuit court

Répartition des exploitations selon la part du chiffre d'affaires réalisé en circuit court



création d'emplois permanents est beaucoup plus rare.

Quelques contraintes peuvent freiner l'activité

La vente en circuit court a été choisie par 8% des exploitations du territoire pour commercialiser tout ou partie de leur production. Ce choix apporte de nombreux avantages aux producteurs mais présente certaines contraintes jugées plus ou moins importantes.

Comme à l'échelle régionale, celle citée en premier lieu par les exploitants du territoire est le manque de clientèle. La deuxième contrainte est

le défaut d'information, de connaissances et de compétences vis à vis de cette pratique. Enfin la réglementation sanitaire et commerciale est également jugée contraignante par les producteurs.

Les producteurs tournés vers l'avenir

Parmi les exploitations qui pratiquent les circuits courts depuis 2006 ou avant, 29% d'entre elles sont en phase d'extension de leur activité. Dans les cinq années à venir, près de la moitié des exploitations en circuit court du territoire ont la volonté d'augmenter les volumes de produits

vendus, contre 39% en Limousin. Cela démontre la volonté et l'ambition des producteurs locaux. De plus, un tiers veulent diversifier leurs lieux de vente pour capter une nouvelle clientèle. Enfin, seulement 7% souhaitent réduire voire arrêter cette activité, principalement en raison du départ en retraite.

On constate donc une volonté des producteurs de développer ces pratiques sur leurs exploitations. La part d'exploitations en circuit court limitée et le faible niveau de saturation des lieux de vente constituent des éléments favorables au développement de ces pratiques sur le territoire. ■

Chiffres clés

Nombre et proportion d'exploitations en circuit court par cantons (hormis communes extérieures au territoire)

	Nombre total d'exploitations	Nombre d'exploitations en circuit court	Part des exploitations en circuit court
Corrèze	145	10	7%
Égletons	71	13	18%
La Roche-Canillac	96	14	15%
Lapleau	56	12	21%
Meymac	19	6	32%
Seilhac	310	21	7%
Treignac	204	12	6%
Tulle	376	12	3%
Pays de Tulle et d'Égletons	1277	100	8%

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

Niveau de saturation ressenti par modes de vente (hormis vente à la ferme)

	Non saturé	En voie de saturation	Saturé
Commerçants détaillants	71%	14%	14%
En tournée	79%	17%	4%
Grandes et moyennes surfaces	96%	4%	0%
Marchés	39%	44%	18%
Paniers	100%	0%	0%
Points de vente collectifs	100%	0%	0%
Restauration commerciale	22%	7%	71%
Total	68%	17%	14%

Proportion d'exploitations du territoire selon les contraintes et les freins à la réussite des démarches en circuit court (hormis les sans opinion)

	Important	Pas important
Défaut d'information/ de connaissances / de compétences	80%	20%
Charge de travail supplémentaire	37%	63%
Difficulté de conciliation vie familiale/vie professionnelle	53%	45%
Jugement des pairs	7%	75%
Réglementation sanitaire et commerciale trop lourde	77%	23%
Absence de référentiels technico-économiques sur les produits	40%	49%
Difficulté d'accès à des financements publics ou privés	49%	46%
Faiblesse logistique (ex : manque d'abattoirs, etc.)	47%	29%
Manque d'implication et/ou de soutien des acteurs locaux	39%	54%
Rentabilité non maîtrisée	73%	25%
Concurrence avec les autres acteurs du commerce local	41%	56%
Manque de clientèle à proximité du siège de l'exploitation	64%	36%
Manque de clientèle à proximité des lieux de vente	85%	15%
Déplacements pour livraison trop importants	52%	43%

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 ou grandes : lorsque la PBS dépasse 25 000 euros annuels, l'exploitation est dite moyenne ou grande. Dans le cas contraire on distingue les petites et les très petites. Les petites structures sont dirigées par un chef d'exploitation de moins de 60 ans, emploient l'équivalent de plus d'une personne à mi-temps durant l'année et dégagent une PBS annuelle de plus de 10 000 euros. Enfin, les très petites sont plus souvent dirigées par des retraités ou des pluri-actifs, elles dégagent une PBS annuelle de moins de 10 000 euros.

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 total de l'exploitation. Sept filières principales ont été définies : produits laitiers, œufs et volailles, autres produits animaux (viande bovine, ovine, porcine, lapine, caprine, équine, etc.), légumes, fruits, miel et multifilières.

Pour en savoir plus...

www.draaf.limousin.agriculture.gouv.fr
www.agreste.agriculture.gouv.fr



Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt du Limousin
 Service régional 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
 site internet : www.draaf.limousin.agriculture.gouv.fr

Directrice : Anne-Marie Boulengier
 Directeur de la publication : Christophe Leysse
 Rédactrice en chef : Catherine Lavaud
 Rédacteur : Damien Lafarge
 Impression : SSP Toulouse
 Dépôt légal : à parution
 ISSN : 1622-066
 Prix : 2,50 €
 ©AGRESTE 2013