

# Agreste Limousin

numéro 95 - avril 2013



## Un réel potentiel de développement pour les circuits courts en Haute-Vienne

**La Haute-Vienne compte 11% de ses exploitations agricoles qui commercialisent en circuit court. Le sud du département en concentre le plus grand nombre.**

**Quatre exploitations en circuit court sur dix sont des élevages. A celles-ci s'ajoutent des structures aux productions variées.**

**Divers modes de vente sont pratiqués, toutefois la vente à la ferme et sur les marchés sont les plus largement utilisés par les producteurs. Les lieux de vente sont pour la plupart en Haute-Vienne et sont considérés comme peu saturés.**

**Le tiers des exploitations en circuit court vendent la totalité de leur production par ce biais.**

**Cette activité est amenée à se développer dans les années à venir avec notamment l'émergence de modes de commercialisation novateurs.**

La Haute-Vienne compte 4815 exploitations agricoles en 2010. Sept sur dix sont des élevages bovins ou ovins. C'est le département limousin qui compte la plus grande part de grandes exploitations. La vente en circuit court est pratiquée par 11% des exploitations, soit une proportion légèrement supérieure au niveau régional. La moitié sud du département en concentre le plus grand nombre. C'est sur l'agglomération de Limoges, principal bassin de clientèle du département, que la proportion d'exploitations en circuit court est la plus élevée. Ce mode de commercialisation représente près de 5% de la production brute

standard des exploitations du département contre 4% en Limousin.

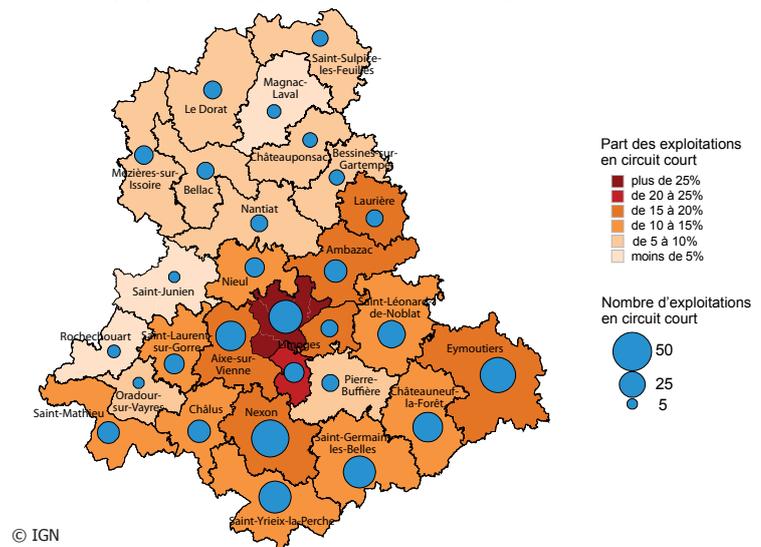
### Une grande partie d'éleveurs

Les exploitations en circuit court ont des productions moins spécialisées que l'ensemble des exploitations du département. Comme pour l'ensemble des exploitations, les éleveurs sont les plus représentés mais leur part est plus faible (moins de quatre exploitants sur dix). La grande majorité d'entre eux élèvent des bovins. Toutefois les ovins et porcins sont également bien présents.

Après les élevages, les exploitations en multifilières sont les plus nombreuses (14%). Il s'agit

### Les exploitations en circuit court plutôt dans la moitié sud

Nombre et proportion d'exploitations en circuit court par cantons de Haute-Vienne



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

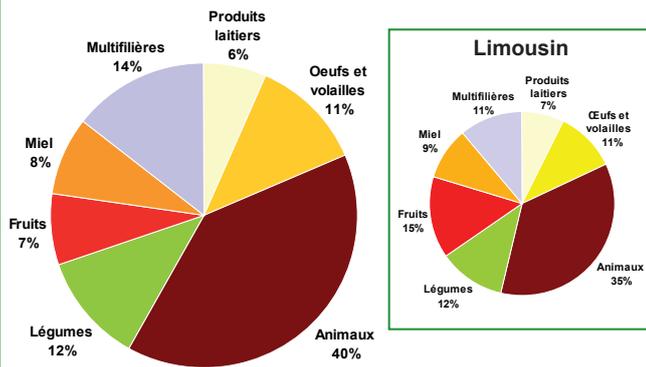


Agreste : la statistique agricole



## Plus de la moitié des exploitations en productions animales

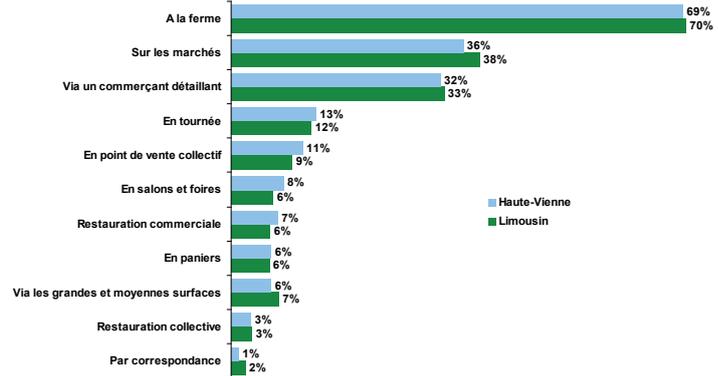
Répartition des exploitations en circuit court de Haute-Vienne par filière de production principale



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

## Une variété de modes de vente en circuit court

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

d'exploitations diversifiées proposant plusieurs types de produits à la vente en circuit court. Ainsi, elles peuvent vendre de manière complémentaire de la viande, des légumes, des fruits ou des volailles.

Parmi les maraîchers, très peu représentés dans l'ensemble des exploitations agricoles, nombre d'entre eux vendent leurs légumes directement aux consommateurs. Ils représentent 12% des exploitations en circuit court. Les producteurs d'œufs et volailles et les apiculteurs représentent chacun 8% des exploitations en circuit court, comme au niveau régional. Ce sont pour la plupart des exploitations de petite taille économique.

La part des producteurs de fruits est moins élevée qu'au niveau régional (où ils sont majoritairement situés en Corrèze). La grande majorité produisent des pommes, mais on trouve également des petits fruits, des châtaignes ou des noix. Pour finir, quelques producteurs de produits laitiers vendent en circuit court principalement des fromages de chèvres et de vaches. Ils représentent 6% des exploitations en circuit court.

### Des modes de vente multiples

Les producteurs en circuit court de la Haute-Vienne utilisent, comme leurs confrères des autres départements, un large panel de modes de vente pour écouler leurs produits. Les trois principaux modes de vente utilisés sont la vente à la ferme, sur les marchés et via les commerçants détaillants. La vente à la ferme est le mode de vente le plus utilisé, sept exploitants en circuit court sur dix vendent directement sur leur siège d'exploitation. L'ensemble des produits peuvent être vendus à la ferme.

En seconde place, la vente sur les marchés concerne plus du tiers des producteurs. Les fromages et les légumes sont les produits les plus vendus par ce biais. Les éleveurs utilisent très peu ce mode de vente.

La vente via les commerçants détaillants est utilisée en premier lieu par les éleveurs qui vendent des animaux en circuit court utilisent ce mode de vente. Les producteurs de produits laitiers écoulent également une partie de leur production par l'intermédiaire de commerçants, mais ce mode de vente est mineur pour eux.

Les autres modes de vente sont utilisés par une part réduite de producteurs et constituent des débouchés secondaires.

### Des lieux de vente locaux

Les producteurs en circuit court vendent leurs produits principalement au sein du département. Neuf lieux de vente sur dix sont en Haute-Vienne. Les principaux sont Limoges, Saint-Yrieix-la-Perche, Saint-Léonard-de-Noblat, Saint-Junien et Bellac. Les lieux de vente extérieurs au département sont essentiellement situés dans les départements limitrophes et en région parisienne. Globalement les lieux de vente sont considérés comme peu saturés

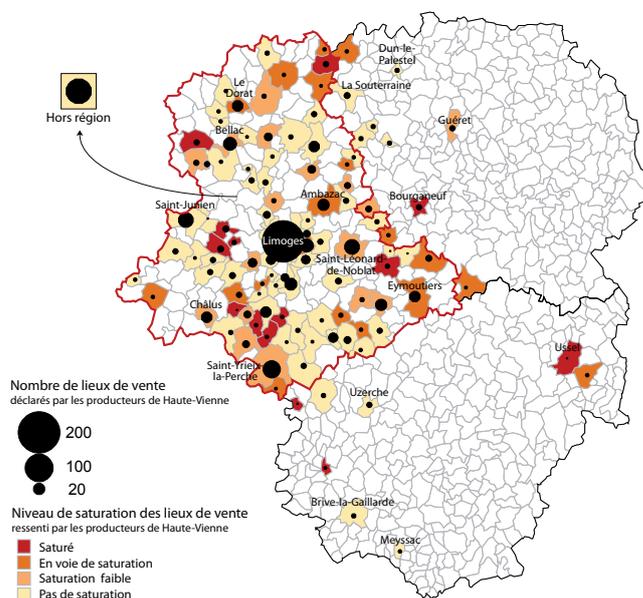
par les producteurs ce qui démontre une faible concurrence. C'est sur les marchés que la concurrence se fait le plus ressentir.

### Un tiers des producteurs vendent tout en circuit court

Selon les exploitations, les circuits courts ont un poids très fluctuant dans le chiffre d'affaires total. En moyenne, la vente en circuit court représente 53% du chiffre d'affaires des exploitations concernées. Pour un tiers des exploitations, la vente en circuit court est l'unique mode d'écoulement des produits et constitue par conséquent la totalité du chiffre d'affaires. À l'inverse, pour 29% des exploitations, les circuits courts ne sont qu'un mode de vente mineur ne représentant pas plus de

## Neuf lieux de vente sur dix en Haute-Vienne

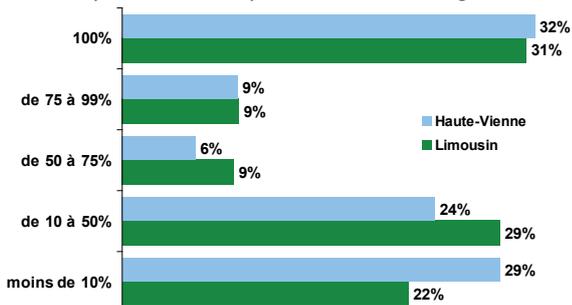
Nombre de lieux de vente déclarés par les producteurs de Haute-Vienne et niveau de saturation ressenti par commune (hormis vente à la ferme)



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

## Un poids hétérogène dans le chiffre d'affaires

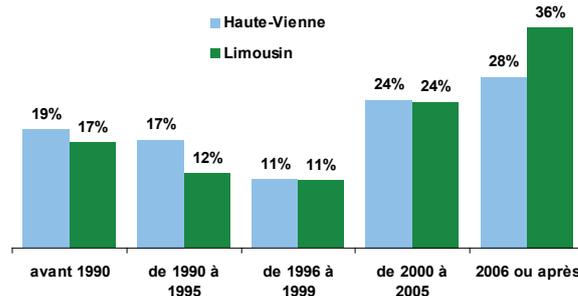
Part du chiffre d'affaires réalisée en circuit court sur les exploitations du département et de la Région



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

## Une activité de commercialisation parfois ancienne

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



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

10% du chiffre d'affaires total.

Les maraîchers et les apiculteurs, souvent à la tête de petites exploitations, réalisent la majeure partie de leur chiffre d'affaires par la vente en circuit court. Les exploitants en multifilières et les producteurs de volailles vendent également une grande partie de leur production en vente directe. À l'inverse, pour les producteurs de fruits et les éleveurs, ce mode de vente ne permet d'écouler que de faibles volumes. Les producteurs de fruits sont principalement des pomiculteurs qui ne vendent qu'une faible partie de leur production en vente directe. Cela représente en moyenne 20% de leur chiffre d'affaires, et pour la moitié d'entre eux moins de 7%. Quant aux éleveurs engagés dans cette démarche, ils réalisent en moyenne un tiers de leur chiffre d'affaires en circuit court. La majorité de leurs animaux sont donc vendus par les circuits de commercialisation conventionnels.

### Une activité générant un revenu satisfaisant

Parmi l'ensemble des producteurs concernés du département, 63% se déclarent satisfaits du revenu dégagé par la commercialisation en circuit court. Cette proportion est proche du niveau régional. Quelle que soit la filière de production, la majorité des producteurs sont satisfaits du revenu tiré de la vente en circuit court. Cela démontre la réelle valeur ajoutée que procure cette activité et l'intérêt qu'en tirent les producteurs en terme de revenu.

### L'intérêt économique comme facteur déclencheur

La motivation première qui a conduit les producteurs à se lancer dans la commercialisation en circuit court est partagée entre l'aspect économique

et l'aspect personnel. Toutefois, pour la plus grande partie d'entre eux, c'est l'intérêt économique qui a été le facteur déclencheur de l'inscription dans cette démarche. C'est surtout vrai pour les éleveurs et les producteurs de fruits. Pour les apiculteurs, producteurs de fromages et maraîchers les motivations se révèlent plus souvent d'ordre personnel.

La principale motivation économique des producteurs est la volonté de mieux valoriser leurs produits et également d'être indépendants dans la production et la commercialisation.

Sur le plan personnel, leur volonté est de mettre en avant leur travail et leurs produits afin d'en tirer une meilleure reconnaissance de la part des consommateurs. Le goût pour la relation avec la clientèle est aussi une source de motivation importante.

Pour finir, les motivations sociétales des producteurs sont de valoriser les produits du terroir et de maintenir une activité économique en milieu rural.

### Une démarche attirante pour les jeunes producteurs

Les producteurs qui pratiquent la vente en circuit court ont une moyenne d'âge de 47 ans, similaire au niveau régional. Un quart d'entre eux ont moins de 40 ans, ce qui est supérieur à l'ensemble des exploitations du département. Les jeunes agriculteurs se tournent donc plus vers ces modes de commercialisation. L'élevage et le maraîchage sont les filières de production qui ont la plus grande part de jeunes agriculteurs. À l'inverse, peu d'apiculteurs et de producteurs de fruits en circuit court ont moins de 40 ans.

Toutefois, 27% des producteurs en circuit court ont plus de 55 ans et par conséquent cesseront leur activité prochainement. Il convient donc d'assurer la transmission de ces exploitations

qui, dans neuf cas sur dix, n'ont pas de successeurs connus.

### Une activité de diversification pour les éleveurs

Les producteurs du département ont débuté la vente en circuit court un peu plus précocement qu'au niveau régional. Pour 72%, cette activité a débuté avant 2006, contre 64% au niveau régional. Les deux tiers des producteurs en circuit court pratiquent cette activité depuis leur installation. La part des producteurs pour lesquels il s'agit d'une activité de diversification adoptée après l'installation est plus faible qu'au niveau régional, 35% contre 44%.

Les éleveurs se démarquent dans le sens où ils ont, pour la plupart, adopté ce mode de commercialisation récemment afin de se diversifier et ainsi résister à la conjoncture agricole difficile.

### Des contraintes éventuelles

Les producteurs mettent en avant plusieurs freins ou contraintes pouvant éventuellement nuire à la réussite de leur activité. Le premier frein jugé important par près des trois quarts des producteurs est le défaut d'information, de connaissances et de compétences. Cette activité nécessite en effet des compétences spécifiques que ne possèdent pas toujours les producteurs. La deuxième contrainte, jugée importante par six producteurs sur dix, est le manque de maîtrise de la rentabilité. Enfin, la réglementation sanitaire et commerciale est perçue comme trop lourde par les producteurs, cela constitue la troisième contrainte la plus citée. Le manque de clientèle est peu mis en avant par les producteurs haut-viennois.

Pour faire face à ces contraintes et optimiser les chances de réussite de cette activité, il est d'abord nécessaire

selon les producteurs de proposer des produits de qualité. La présence d'un bassin de clientèle et d'équipements spécifiques à proximité conditionnent également en partie la réussite de cette démarche de commercialisation. La fermeture récente de l'abattoir de Saint-Yrieix-la-Perche représente une contrainte majeure pour les éleveurs commercialisant de la viande par leurs propres moyens. En effet, il s'agissait

du deuxième abattoir le plus utilisé par les éleveurs en circuit court du département. Sa fermeture les oblige donc désormais à parcourir des distances plus longues pour faire abattre et découper leurs animaux.

### Une dynamique d'avenir

Parmi l'ensemble des exploitants en circuit court du département, 31% ont la volonté d'augmenter les volumes

vendus en circuit court dans les cinq ans à venir. Un quart des producteurs veulent diversifier leurs lieux de vente pour toucher une nouvelle clientèle et ainsi agrandir leur zone de chalandise. La Haute-Vienne étant le département le plus peuplé de la région, il offre un important bassin de clientèle pour les producteurs et ouvre ainsi des perspectives de développement à cette activité de commercialisation. ■

## Chiffres clés

Nombre et proportion d'exploitations en circuit court par cantons

	Nombre total d'exploitations	Nombre d'exploitations en circuit court	Proportion d'exploitations en circuit court
Aixe-sur-Vienne	200	31	16%
Ambazac	118	20	17%
Bellac	145	12	8%
Bessines-sur-Gartempe	129	10	8%
Châlus	153	20	13%
Châteauneuf-la-Forêt	232	31	13%
Châteauponsac	159	9	6%
Le Dorat	251	13	5%
Eymoutiers	227	43	19%
Lauriere	72	12	17%
Limoges	228	55	24%
Magnac-Laval	176	8	5%
Mezières-sur-Issoire	234	14	6%
Nantiat	167	12	7%
Nexon	248	46	19%
Nieul	123	15	12%
Oradour-sur-Vayres	106	6	6%
Pierre-Buffière	196	12	6%
Rochechouart	141	7	5%
Saint-Germain-les-Belles	311	37	12%
Saint-Junien	198	7	4%
Saint-Laurent-sur-Gorre	140	16	11%
Saint-Léonard-de-Noblat	246	27	11%
Saint-Mathieu	131	18	14%
Saint-Sulpice-les-Feuilles	162	11	7%
Saint-Yrieix-la-Perche	322	37	11%

Source : Agreste - Recensement agricole 2010

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

	Non saturé	En voie de saturation	Saturé
Commerçants détaillants	69%	16%	15%
En tournée	57%	19%	24%
Grandes et moyennes surfaces	60%	25%	15%
Marchés	50%	23%	27%
Paniers	82%	12%	6%
Points de vente collectifs	83%	13%	4%
Restauration collective	89%	6%	4%
Restauration commerciale	97%	3%	0%
Salons et foires	77%	11%	12%
	<b>65%</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>

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

Proportion d'exploitations du département 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	72%	21%
Charge de travail supplémentaire	50%	45%
Difficulté de conciliation vie familiale/vie professionnelle	32%	61%
Jugement des pairs	10%	78%
Réglementation sanitaire et commerciale trop lourde	59%	37%
Absence de référentiels technico-économiques sur les produits	20%	60%
Difficulté d'accès à des financements publics ou privés	33%	49%
Faiblesse logistique (ex : manque d'abattoirs, etc.)	43%	35%
Manque d'implication et/ou de soutien des acteurs locaux	41%	47%
Rentabilité non maîtrisée	69%	24%
Concurrence avec les autres acteurs du commerce local	31%	63%
Manque de clientèle à proximité du siège de l'exploitation	42%	51%
Manque de clientèle à proximité des lieux de vente	50%	42%
Déplacements pour livraison trop importants	28%	48%

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



MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE  
ET DE LA FORÊT

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](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 Leysse  
 Rédactrice en chef : Catherine Lavaud  
 Rédacteur : Damien Lafarge  
 Impression : SSP Toulouse  
 Dépôt légal : à parution  
 ISSN : 1622-066  
 Prix : 2,50 €  
 ©AGRESTE 2013