



Un quart des exploitations valorisent leurs produits en circuits courts

L'Alsace se caractérise par sa forte densité de population, d'où un ensemble d'initiatives permettant de répondre aux divers besoins de « production locale ». Ainsi, 2 758 exploitations vendent tout ou partie de leurs produits en circuits courts. Elles représentent 23 % des exploitations de la région. Hors secteur viticole, seul un tiers des exploitations vendent plus de 75 % du chiffre d'affaire en circuits courts. De plus, 702 viticulteurs sur les 4 358 cultivant de la vigne vendent directement tout ou partie de leur production.

Un quart des exploitations alsaciennes, soit 2 758 exploitations, commercialise tout ou partie de leurs produits via un circuit court. Derrière la Corse, Rhône-Alpes et PACA, la région recense en 2010, la plus grande part d'exploitations vendant des produits en circuits courts.

Ainsi, sans prendre en compte le secteur viticole, 2 085 exploitations soit 17 % de l'ensemble des fermes valorisent une partie de leur production directement auprès des consommateurs. L'essentiel des produits est commercialisé à la ferme au sein de l'exploitation. La vente sur les marchés est le deuxième mode de commercialisation dans la région. Les légumes puis la viande représentent les deux types des produits les plus commercialisés en circuits courts dans la région.

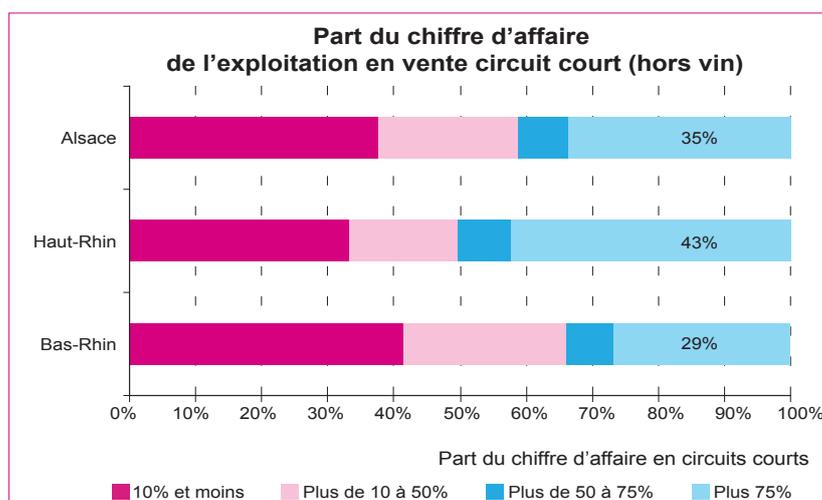
Deux types de viticulteurs se distinguent : les producteurs de raisins et les récoltants manipulant leur propre vinification. Sur 4 358 exploitations cultivant de la vigne, 838 vinifient leur production dont 702 vendent du vin dans le cadre de circuits courts. Ainsi 84 % des producteurs de vin vendent une partie de la production en circuits courts. Ces caves particulières représentent 16 % de l'ensemble des viticulteurs. La vente directe de vin combinée à celle d'autres produits apparaît anecdotique dans la région avec seulement 29 exploitations concernées.

La part du chiffre d'affaire réalisé en circuit court est significative dans quatre exploitations

sur dix. En effet, pour 860 structures la vente directe représente un chiffre d'affaires égal ou supérieur à 50 % de leur chiffre d'affaire total.

Les petites structures⁽¹⁾ apparaissent bien moins concernées par la vente directe. La situation est encore plus nette en ce qui concerne les viticulteurs puisque presque aucune petite exploitation viticole ne commercialise directement du vin, pour se concentrer sur la vente de raisins.

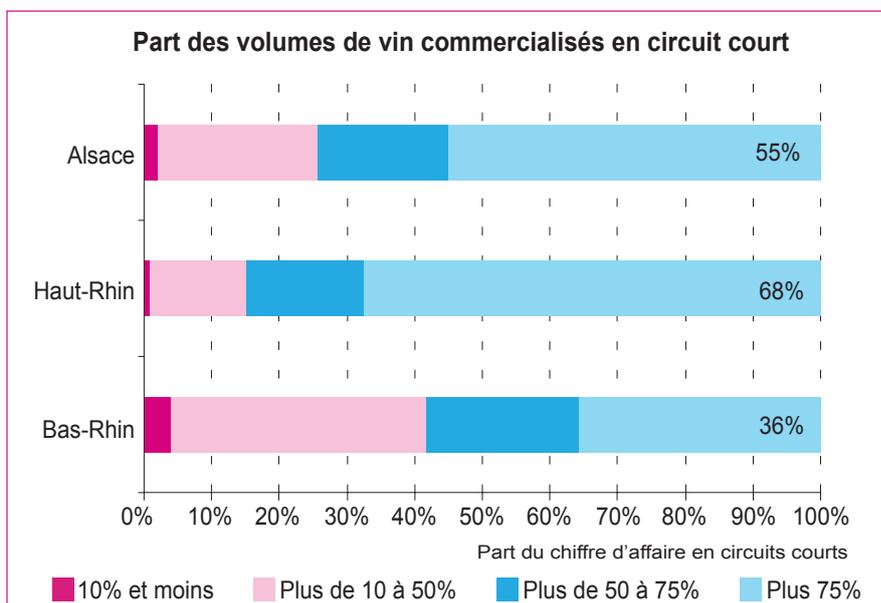
Par contre, les exploitations « moyennes et grandes », optent plus fréquemment pour la vente en circuit court. Hors secteur viticole, le chiffre d'affaire en circuit court de quatre exploitations sur dix dans le Haut-Rhin représente l'essentiel de l'activité. Les productions concernent : l'activité laitière en zone de montagne, les maraîchers en zone périurbaine et la viande, notamment aux abords de l'abattoir de Cernay. Dans le Bas-Rhin, la proportion est inversée puisque deux tiers des exploitations ont une activité en circuit court inférieure à la moitié du chiffre d'affaire.





Des viticulteurs haut-rhinois plus orientés vers les circuits courts

La vente directe ou par le biais d'un seul intermédiaire est plus importante en viticulture; les vins alsaciens faisant partie de l'attrait touristique de la région. Ainsi les producteurs vinifiant eux-mêmes leur vin privilégient la vente via des circuits courts. Comme dans les secteurs hors viticoles, l'importance des circuits courts diffère entre les départements alsaciens. Sur les 702 viticulteurs commercialisant tout ou partie de leur récolte en circuit court, 286 valorisent plus des trois quarts de leur récolte directement dans le Haut-Rhin. La proportion dans le Bas-Rhin n'est que d'un tiers. Au final, plus de la moitié des viticulteurs en Alsace opte pour une commercialisation directe pour plus des trois quarts de leur récolte. De plus, la part des viticulteurs progresse de dix points en dix ans passant de 44% à 54% en 2010. Dans ce domaine, la tradition de vente à la ferme du vin dans la Haut-Rhin représentait en 2000, plus de la moitié des exploitations vinifiant leur production contre un tiers des producteurs bas-rhinois.

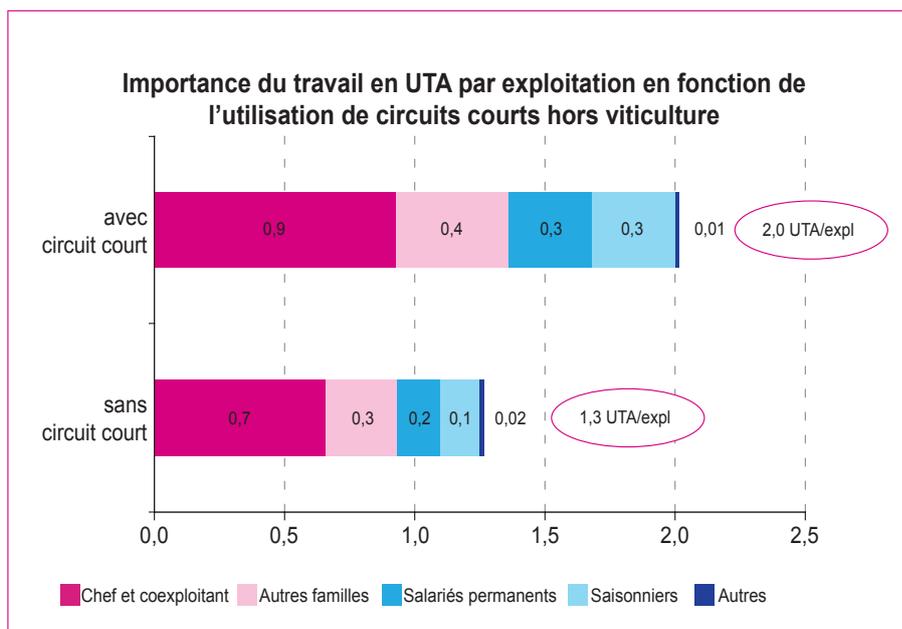


Source : Recensement agricole 2010

Le recours à la vente directe nécessite plus de travail pour les exploitations concernées. Ainsi, plus de quatre équivalent temps plein (unité de travail annuel : UTA) sont nécessaires par exploitation viticole dans le Haut-Rhin, soit en moyenne une UTA de plus que pour les exploitations viticoles bas-rhinoises.

Une commercialisation qui demande du travail

La part du travail familial, 43 % contre 56%, apparaît moins importante dans les exploitations valorisant une partie de leur production directement. L'emploi de salariés permanents et de saisonniers limite le poids du travail familial. Cependant, si l'emploi se mesure par exploitation l'activité est plus importante. La famille contribue pour 1,3 UTA en circuit court contre un équivalent temps plein pour les exploitations utilisant les intermédiaires traditionnels. Le besoin de main-d'œuvre externe se fait d'avantage ressentir. Ainsi les salariés représentent une UTA sur cinq dans les exploitations valorisant une partie de leur production en circuits courts soit deux fois plus que dans les autres exploitations. Le recours aux saisonniers apparaît tout aussi indispensable, car ils représentent 18 % de la main-d'œuvre contre 9 % dans les exploitations en circuits longs.



Source : Recensement agricole 2010



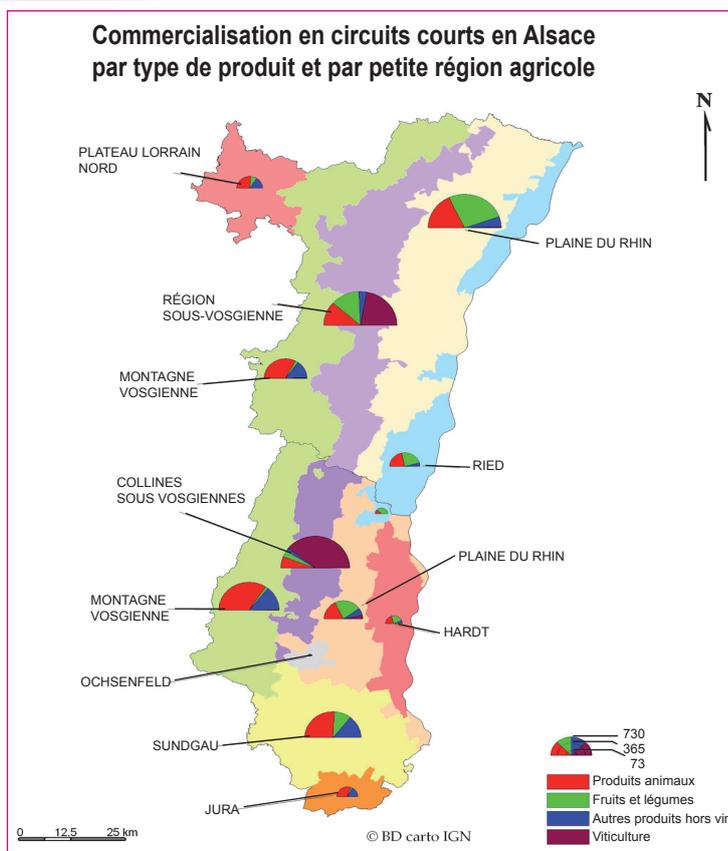
Des exploitations plus importantes, viticoles, laitières et périurbaines

La dimension économique évaluée par la Production Brute Standard (PBS) des exploitations est aussi à prendre en compte. Ainsi la moyenne des exploitations utilisant des circuits courts avoisine 143 000 € (87 900 € par exploitation) soit 70 000 € de plus. Ce constat apparaît d'autant plus important en viticulture avec circuits courts : la dimension moyenne des exploitations viticoles dépasse les 278 000 € contre 81 500 € pour l'ensemble des exploitations. Par contre, dans les orientations technico-économiques liées au maraîchage, au lait et à la viande bovine, le constat est inversé. La dimension économique estimée par la PBS apparaît inférieure d'au moins 20 % pour les producteurs utilisant des circuits courts.

Le piémont viticole et la plaine du Rhin liés à la présence de grandes métropoles telles que Strasbourg, Mulhouse et Colmar permettent aux exploitations de valoriser directement leurs produits.

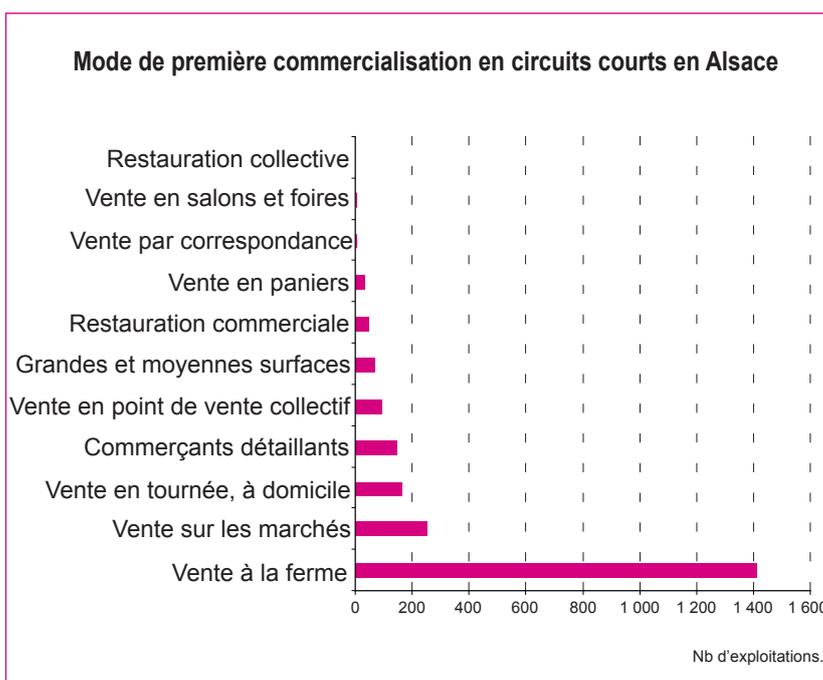
Le vin, le lait et la viande apparaissent plus présents dans le Haut-Rhin. Par contre, les exploitations bas-rhinoises assurent une commercialisation des fruits et légumes notamment autour de Strasbourg.

Plus de 300 exploitations valorisent des produits animaux hors lait dans le Haut-Rhin. La présence de l'abattoir de Cernay et d'une coopération locale permet aux éleveurs du Sundgau de valoriser leur viande par l'intermédiaire du Groupement d'Action Locale dans le cadre de l'axe de diversification agricole tendant à développer les circuits courts en agriculture.



Des ventes essentiellement à la ferme

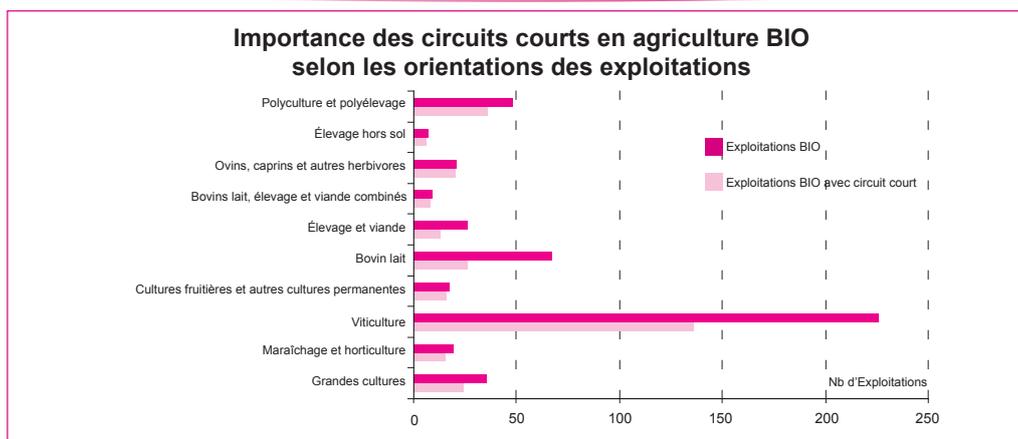
Le mode de commercialisation reflète bien l'organisation des producteurs optant pour les circuits courts. Ainsi plus de 1 400 exploitations privilégient en premier la vente à la ferme soit deux tiers d'entre elles. Cependant, le regroupement en point de vente collectif représente 10 % des modes de première commercialisation en Alsace. Or, la tendance nationale classe en deuxième position la vente sur les marchés (19% contre 8% en Alsace) et seulement en troisième position la vente collective en circuit court. Deux tiers des exploitations arboricoles valorisent directement au moins une partie leurs productions, alors qu'un peu moins de la moitié des maraîchers et horticulteurs spécialisés adoptent ce mode de commercialisation. La vigne est une affaire de spécialiste, la quasi-totalité des exploitations viticoles vendant directement leur récolte sont spécialisées dans le vin. Le Haut-Rhin au travers de la vente directe en zone de montagne vosgienne permet à plus de quatre exploitations spécialisées sur dix dans ce département d'écouler leur lait en circuits courts. Seule une exploitation laitière sur cinq dans le Bas-Rhin vend tout ou partie de son lait directement.



Source : Recensement agricole 2010



L'activité bio largement associée à la viticulture et aux circuits courts



Source : Recensement agricole 2010

Sur les 475 exploitations certifiées en agriculture biologique dans la région, 300 vendent tout ou partie de leur production en circuit court. L'orientation viticole est particulièrement présente dans le secteur des exploitations en agriculture biologique. Ainsi, 136 exploitations viticoles spécialisées valorisent au moins une partie de leur récolte directement soit près de deux exploitations sur trois. Près des trois quart des viticulteurs bio bas-rhinois optent pour une commercialisation directe contre moins d'une exploitation sur deux dans le Haut-Rhin. Certaines orientations moins nombreuses sont cependant plus souvent liées aux circuits courts. C'est le cas notamment de l'essentiel des maraîchers et des arboriculteurs. Par contre, la filière lait bio apparaît moins associée aux circuits courts car seules 26 exploitations sur 67 vendent leur lait directement. La vente à la ferme et sur les marchés fortement développés en Alsace sont les deux principaux modes de commercialisation

au même titre que les exploitations traditionnelles. Cependant, même si la vente en panier (AMAP) reste moins utilisée que les deux précédentes, elle se hisse à la troisième place des modes de commercialisation en agriculture biologique.

Les exploitations bio demandent plus de travail, la domination de l'Otex⁽¹⁾ viticole y contribue. Cependant, elles utilisent en moyenne environ deux équivalents temps plein en circuit long (contre 1,3 en agriculture conventionnelle). Cette demande s'établit à quatre UTA si l'agriculture biologique est commercialisée en circuits courts. Si le travail familial contribue à près des deux tiers de l'emploi agricole en exploitation bio, celui-ci ne représente que 45 % en cas de commercialisation via les circuits courts. Le complément est assuré en premier lieu par des salariés permanents hors cadre familial. Ils représentent en moyenne l'équivalent de deux UTA.

Définitions

Est considéré comme **circuit court** un 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.

Sont comprises dans la **vente directe**, les ventes à la ferme, sur les marchés, en salons et foires, en tournée ou à domicile, en paniers, ou par correspondance.

La **vente indirecte** comprend les ventes à des commerçants-détaillants, à la restauration collective ou commerciale ou à des grandes et moyennes surfaces.

Les produits issus de l'exploitation et destinés à l'alimentation humaine sont les seuls concernés.

Exploitations petites, moyennes et grandes : la répartition des exploitations selon leur taille économique est faite à partir du calcul de la production brute standard (PBS) par exploitation. Les petites exploitations (moins de 25 000 euros de PBS annuelle) étant plus souvent dirigées par des retraités ou des pluri-actifs, le champ des

exploitations moyennes ou grandes est parfois retenu dans les analyses.

UTA : l'unité de temps de travail (UTA) correspond à l'équivalent du temps de travail d'une personne à temps complet pendant un an.

L'exploitation agricole est une unité économique qui participe à la production agricole et qui répond à certains critères :

- Elle a une activité agricole soit de production, soit de maintien des terres dans de bonnes conditions agricoles et environnementales.
- Elle atteint une certaine dimension, soit 1 hectare de surface agricole utilisée, soit 20 ares de cultures spécialisées, soit une production supérieure à un seuil (1 vache ou 6 brebis mères ...)
- Sa gestion courante est indépendante de toute autre unité.

OTEX : orientation technico-économique

AMAP : association pour le maintien d'une agriculture paysanne

Caves particulières : exploitations assurant elles-mêmes la vinification de tout ou partie de leurs vendanges.

Pour en savoir plus sur les définitions: <http://www.agreste.agriculture.gouv.fr/definitions/>



Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt

Service régional de l'information statistique et économique
14, rue Maréchal Juin - CS 31009 - 67070 STRASBOURG CEDEX
Tel : 03.69.32.51.47 - Fax : 03.69.32.51.45
Courriel : srise.draaf-alsace@agriculture.gouv.fr

■ Directeur Régional : Éric MALLET
■ Directeur de publication : Éric MALLET
■ Rédacteurs : Claude WILMES
■ Composition et publication: SRISE Alsace

■ Dépôt légal : à parution
■ N° ISSN : 1961 - 0637

Juillet 2012