

Agreste Limousin

numéro 81 - novembre 2012



GAL SOCLe : la commercialisation en circuit court encore peu pratiquée

Sur le territoire du GAL SOCLe, seulement 7% des exploitations agricoles commercialisent tout ou partie de leur production en circuit court.

La part des circuits courts dans la production brute standard n'est que de 2,3% soit une des valeurs les plus faibles de la région.

La moitié des exploitations en circuit court du territoire sont des élevages. A cela s'ajoute une diversité de produits vendus à la ferme, sur les marchés ou via d'autres modes de vente.

En dépit d'un faible bassin de clientèle, les lieux de vente sont principalement situés sur le territoire ou à proximité.

Malgré un manque de satisfaction du revenu tiré de cette activité, la moitié des exploitants envisagent une augmentation des volumes commercialisés en circuit court dans les cinq ans à venir ce qui traduit leur volonté de s'inscrire dans cette démarche.

Le Groupe d'Action Locale Sud Ouest Creuse Leader (GAL SOCLe) est un territoire de projet associant les Pays Ouest Creuse et Sud Creusois hormis les communes appartenant au PNR de Millevalches. Il s'agit d'un vaste territoire rural peu peuplé avec toutefois trois des quatre principales villes du département : La Souterraine, Bourgneuf et Aubusson. L'agriculture occupe une place importante dans l'économie locale. Elle est dominée par l'élevage bovin, notamment dans la partie nord du territoire, où les surfaces agricoles sont plus importantes qu'aux abords du plateau de Millevalches situé au sud. Parmi les 1675 exploitations agricoles du territoire, 112 commer-

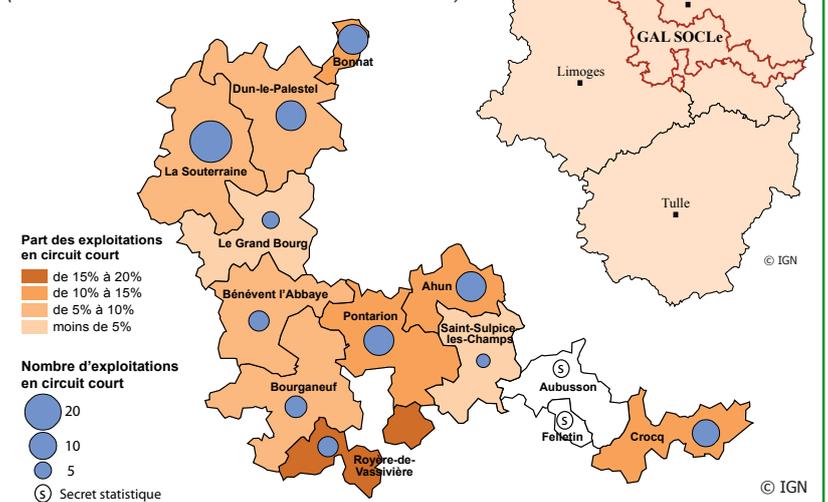
cialisent tout ou partie de leur production en circuit court, soit une part de 7%. Ce chiffre est en deçà de ce qui est observé à l'échelle de la région (10%). Ce sont les communes rattachées aux cantons de Royère-de-Vassivière, Ahun et Bonnat qui ont la plus grande part d'exploitations commercialisant en circuit court.

Une activité récente

Les chefs d'exploitations concernés, qui pour les trois quarts sont des hommes, ont une moyenne d'âge de 47 ans, proche de la moyenne régionale. La part des agriculteurs de moins de 40 ans est de 27%. Près d'un quart des producteurs ont plus de 55 ans et cesseront donc leur activité dans

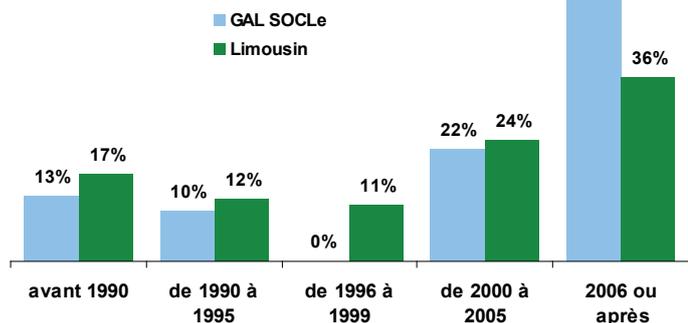
Une faible part d'exploitations en circuit court

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



Une activité récente pour les exploitations

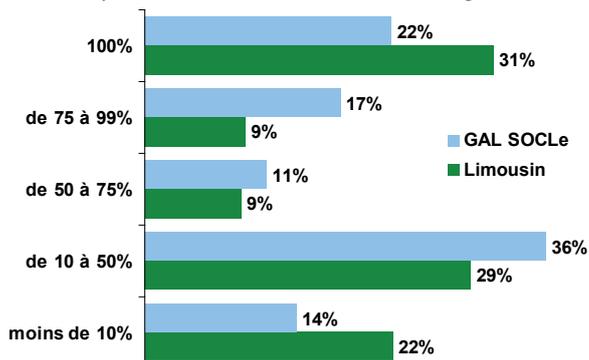
Proportion d'exploitants selon l'année de lancement de l'activité circuit court sur l'exploitation



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

En moyenne plus de la moitié du chiffre d'affaires grâce aux circuits courts

Part du chiffre d'affaires réalisé en circuit court sur les exploitations du GAL SOCLE et de la Région



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

les prochaines années. Ils sont 20% à exercer au moins une autre activité en complément de l'activité agricole. La commercialisation en circuit court fait l'objet d'un engouement récent auprès des producteurs du territoire. En effet, 56% des exploitants en circuit court ont débuté ce type de commercialisation après 2005, contre un peu plus d'un tiers en Limousin. Moins d'un quart pratiquaient cette activité avant 2000. Ce sont les maraîchers et les éleveurs qui ont commencé le plus tardivement. Il s'agit d'une activité de diversification pour près de la moitié des exploitations, qui y voient un intérêt économique permettant de résister à la conjoncture agricole délicate, notamment pour les éleveurs majoritaires sur le territoire.

Une faible satisfaction du revenu

Près des deux tiers des exploitations en circuit court sont de taille moyenne ou grande. Cela résulte de la prédominance des élevages sur le territoire qui correspondent souvent à de grandes structures.

Comme en Limousin, la moitié des exploitations réalisent la majorité de leur chiffre d'affaires par la vente en circuit court. Toutefois la part des exploitations vendant toute leur production en circuit court est moindre qu'en Limousin (22% contre 31%). Sont concernés principalement les maraîchers, apiculteurs et exploitants en multifilières c'est-à-dire des exploitations pour la plupart de petite taille économique.

L'activité circuit court, qui s'avère récente pour bon nombre de producteurs, ne semble pas encore totalement les satisfaire en terme de revenu. En effet, seulement 40% d'entre

eux se déclarent satisfaits du niveau de revenu tiré de la vente en circuit court, contre 60% au niveau régional. Ce manque de satisfaction se retrouve sur l'ensemble du département de la Creuse.

Principalement des éleveurs

Le territoire du GAL SOCLE possède, comme l'ensemble des territoires limousins, une diversité de produits proposés à la vente en circuit court. Les élevages, bovins pour l'essentiel, sont les plus nombreux. Ils représentent la moitié des exploitations en circuit court et sont localisés principalement dans la partie nord du territoire, importante zone d'élevage. Malgré l'absence d'abattoir en Creuse, les distances parcourues pour l'abattage des animaux sont relativement faibles en raison de la proximité de l'abattoir de Bessines-sur-Gartempe (Haute-Vienne) utilisé par

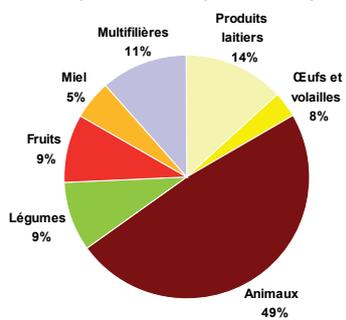
une grande partie des éleveurs. Ceci constitue un atout important pour les producteurs désireux de commercialiser eux-mêmes leurs animaux.

Les exploitations commercialisant des produits laitiers (13%) sont deux fois plus représentées qu'au niveau régional. Elles proposent à la vente du lait et des fromages (bovins et caprins). Viennent ensuite les producteurs en multifilières qui représentent 12% des exploitations. Enfin, les producteurs de fruits, légumes, volailles et de miel sont moins représentés qu'au niveau régional.

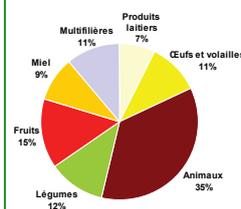
Il est à noter que parmi les exploitations commercialisant en circuit court, près d'un quart pratiquent l'agriculture biologique contre seulement 15% en Limousin. Sont concernés en premier lieu les maraîchers (80%) et les producteurs de fruits (50%).

De la viande et des produits laitiers

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



Limousin



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

La vente à la ferme pour près des trois quarts des exploitations

Une large gamme de produits est proposée à la vente en circuit court. Face à cette diversité, il est nécessaire d'avoir des modes de vente adaptés. Il existe trois modes de vente principaux utilisés par les producteurs : la vente à la ferme, via les commerçants détaillants et sur les marchés.

La vente à la ferme est le mode de vente le plus important pour 55% des exploitants, elle permet de vendre tout type de produits.

Au deuxième rang, la vente via les commerçants détaillants est utilisée principalement par les éleveurs qui vendent leurs animaux à des bouchers. C'est le mode de vente le plus important pour un quart des exploitations. Il s'agit d'un mode de vente traditionnel dans la région.

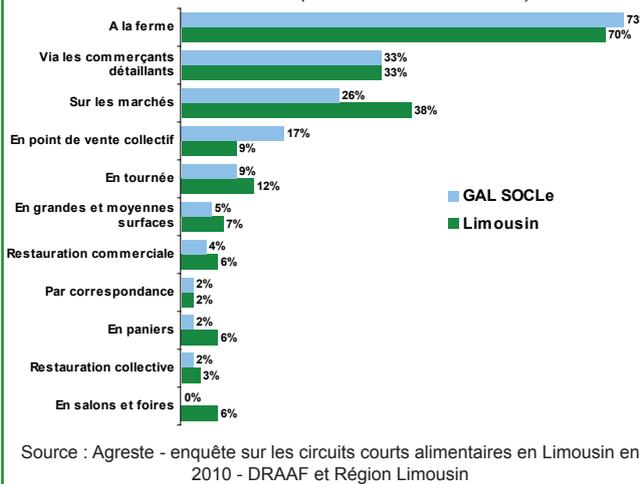
En troisième place, la vente sur les marchés est le mode de vente le plus important pour 11% des producteurs. Ce sont en premier lieu les maraîchers et les producteurs de fromages qui l'utilisent pour écouler leurs produits.

Les autres modes de vente sont minoritaires et souvent ponctuels, les volumes commercialisés par leur biais sont faibles. La vente en points de vente collectifs est plus pratiquée que dans le reste du Limousin. Cela résulte de la présence sur le territoire d'un point de vente collectif associatif situé à Saint-Martin-Sainte-Catherine qui propose des produits locaux issus d'une quinzaine de producteurs. Toutefois, ce mode de vente demeure minoritaire dans le chiffre d'affaire des exploitations concernées.

Parmi les communes dans lesquelles les producteurs vendent leurs produits, 90% sont en Limousin dont plus de la moitié sont situées au sein même du territoire. Il y a donc une logique de proximité dans la commercialisation. Les principaux lieux de vente sont Guéret, Bourgneuf, La Souterraine et Dun-le-Palestel. Les lieux de vente extérieurs à la région, peu nombreux, sont des grandes villes françaises, principalement Paris, Lyon et Bordeaux. Dans l'ensemble les lieux de vente apparaissent comme peu saturés, la concurrence est peu importante, un développement est donc possible. Les niveaux de saturation les plus élevés sont observés dans les points de vente collectifs et sur les marchés. Le maraî-

La vente en point de vente collectif se démarque

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

chage est la filière de production où la concurrence sur les lieux de vente est la plus importante. Les produits laitiers sont les produits qui subissent le moins de concurrence.

Un choix principalement économique

Les éléments qui ont incité les producteurs à se lancer dans la commercialisation de leurs produits en circuit court sont les mêmes que pour l'ensemble des producteurs de la région. Le premier élément est l'intérêt économique perçu par les exploitants qui espèrent ainsi capter une meilleure valeur ajoutée en limitant le nombre d'intermédiaires. Cette motivation est d'autant plus prégnante pour les éleveurs qui sont confrontés à une conjoncture

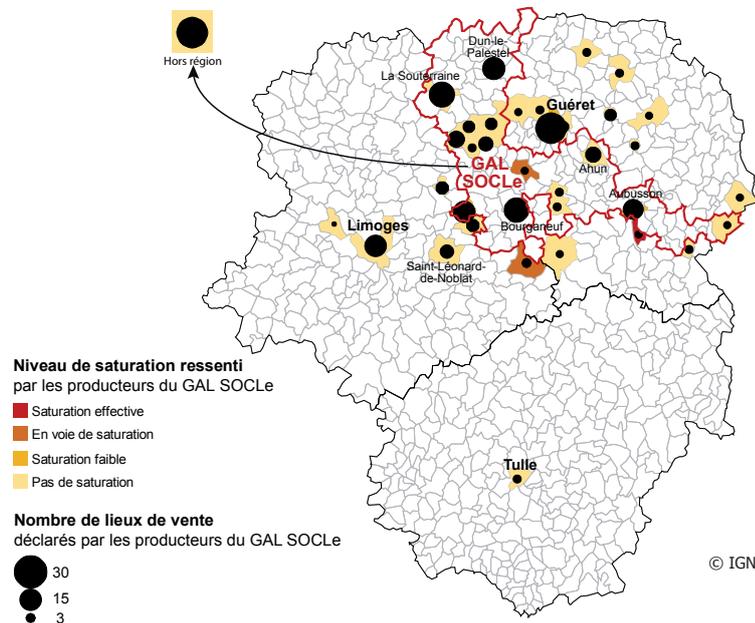
agricole difficile. Sur le plan personnel, c'est la volonté d'avoir une meilleure reconnaissance de leur travail et de leurs produits grâce à la relation directe avec les consommateurs. Sur le plan économique, au-delà d'une meilleure valorisation des produits, c'est l'indépendance dans la commercialisation qui motive les producteurs. Il y a également une volonté de leur part de diversifier leur activité et ainsi d'avoir plusieurs sources de revenu. Enfin ce type de commercialisation est motivant car il permet le maintien d'une activité en milieu rural et la sauvegarde et la valorisation des produits du terroir.

La qualité : une nécessité pour réussir

Pour optimiser les chances de réussite en circuit court, les producteurs ont mis en avant plusieurs conditions jugées importantes. La première condition pour réussir est selon eux de proposer aux consommateurs des produits de qualité afin de les satisfaire et de les fidéliser. La deuxième condition est la présence d'un bassin de clientèle proche afin de garantir un volume optimal de produits vendus. Dans un département rural comme la Creuse, ceci constitue une problématique majeure en raison de la faiblesse démographique. Pour autant, le niveau de saturation des lieux de vente est faible ce qui laisse entrevoir des perspectives de développement. Enfin, une troisième condition de réussite, mise en avant principalement par les éleveurs, est l'accès à des équipements spécifiques tels que les abattoirs. Une partie du territoire possède un atout qui est la proximité de l'abattoir de Bessines-sur-Gartempe, ce qui limite les contraintes des éleveurs faisant abattre leurs animaux ce qui n'est pas le cas pour d'autres éleveurs du département. Pour finir, un quatrième élément qui constitue un facteur de réussite selon les producteurs est le soutien des collectivités locales. Ces dernières peuvent en effet choisir de mener des politiques volontaristes afin de soutenir et développer ces modes de commercialisation au sein de leur territoire.

La Creuse : principal lieu de vente des produits

Nombre de lieux de vente et niveau de saturation ressenti par commune déclarés par les producteurs du GAL SOCLe (hors vente à la ferme)



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

Deux freins : le manque de clientèle et de moyens logistiques

Il existe des contraintes et des freins à la bonne pratique de l'activité de vente en circuit court. La première contrainte citée par les producteurs du territoire est le manque de clientèle qui rend plus difficile l'écoulement des produits en vente directe, notamment dans un territoire rural tel que celui-ci. Une deuxième contrainte citée est la faiblesse logistique en équipements collectifs indispensables à cette activité (abattoirs, ateliers de découpe, etc.). Malgré ces contraintes et la charge de travail supplémentaire engendrée par cette dé-

marche, les producteurs font preuve de ténacité et d'ambition pour les années à venir afin de développer ce mode de commercialisation.

Des producteurs ambitieux pour l'avenir

Parmi les exploitations agricoles pratiquant la commercialisation en circuit court avant 2006, 16% d'entre elles sont actuellement en phase d'extension de leur activité en terme de volumes commercialisés. Dans les 5 ans à venir, la moitié des exploitations ont la volonté d'augmenter les volumes de produits vendus en circuit court, contre

40% au niveau régional. Cela prouve la volonté des producteurs de conserver ce mode de commercialisation qui permet de diversifier les sources de revenu des exploitations. De plus, face à la faiblesse du nombre de clients potentiels sur le territoire, plus d'un tiers des producteurs souhaitent diversifier leurs lieux de vente pour atteindre une nouvelle clientèle. Enfin, ils sont seulement 16% à vouloir réduire voire arrêter leur activité de commercialisation en circuit court prochainement. Les deux principales raisons évoquées sont le départ en retraite et la charge de travail jugée trop importante. ■

Chiffres clés

Nombre et proportion d'exploitations en circuit court par cantons (hors communes extérieures au GAL SOCLE)

	Nombre total d'exploitations	Nombre d'exploitations en circuit court	Part des exploitations en circuit court
Ahun	96	12	13%
Aubusson	102	s	s
Bénévent-l'Abbaye	113	6	5%
Bonnat	42	5	12%
Bourgageuf	142	12	8%
Crocq	117	12	10%
Dun-le-Palestel	265	14	5%
Felletin	21	s	s
La Souterraine	293	23	8%
Le Grand Bourg	214	5	2%
Pontarion	127	13	10%
Royère-de-Vassivière	36	6	17%
Saint-Sulpice-les-Champs	107	4	4%
GAL SOCLE	1675	112	6,7%

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

Niveau de saturation ressenti par modes de vente par les producteurs du GAL SOCLE (hormis vente à la ferme)

	Non saturé	En voie de saturation	Saturé
Commerçants détaillants	100%	.	.
En tournée	100%	.	.
Grandes et moyennes surfaces	100%	.	.
Marchés	54%	26%	20%
Paniers	.	100%	.
Points de vente collectifs	55%	10%	35%
Restauration collective	.	100%	.
Restauration commerciale	100%	.	.
Total	78%	12%	10%

Proportion d'exploitations du GAL SOCLE 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	69%	27%
Charge de travail supplémentaire	61%	33%
Difficulté de conciliation vie familiale/vie professionnelle	37%	55%
Jugement des pairs	9%	73%
Réglementation sanitaire et commerciale trop lourde	55%	38%
Absence de référentiels technico-économiques sur les produits	37%	55%
Difficulté d'accès à des financements publics ou privés	47%	35%
Faiblesse logistique (ex : manque d'abattoirs, etc.)	73%	14%
Manque d'implication et/ou de soutien des acteurs locaux	68%	21%
Rentabilité non maîtrisée	68%	25%
Concurrence avec les autres acteurs du commerce local	47%	46%
Manque de clientèle à proximité du siège de l'exploitation	77%	16%
Manque de clientèle à proximité des lieux de vente	69%	15%
Déplacements pour livraison trop importants	68%	20%

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. Les autres sont considérées comme petites.

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 2012