

Languedoc-Roussillon

Circuits courts



recensement
agricole
2010

Premières tendances

Une exploitation sur cinq fait du circuit court.

En 2010, 6 100 exploitations agricoles (une sur cinq) vendent leur production directement au consommateur ou alors avec un seul intermédiaire. En raison du poids de la viticulture dans la région, les viticulteurs sont les plus nombreux parmi ceux qui vendent en circuit court, mais c'est chez les producteurs de miel et de légumes que le recours à ce type de débouché est le plus élevé. Le mode de commercialisation le plus fréquent est la vente à la ferme. Il s'agit souvent d'exploitants plus jeunes et mobilisant une main-d'œuvre plus importante. Cette vente en circuit court constitue fréquemment le débouché le plus important.

Complément de revenu appréciable, voire indispensable pour certains exploitants agricoles, souvent perçus comme un gage de qualité et de prix bas pour les consommateurs, les circuits courts, définis comme la vente directe (ou avec au maximum un intermédiaire) des produits issus de l'exploitation agricole sont devenus un enjeu important de la filière agricole. En Languedoc-Roussillon, 20 % des exploitations agricoles (6 100 unités) pratiquent ce mode de commercialisation, soit un taux similaire à celui observé au niveau national.

La vente en circuit court est pratiquée diversement selon les départements : elle est fréquente dans le Gard et les Pyrénées-Orientales mais plus rare dans l'Hérault et dans l'Aude.

Miel et légumes le plus souvent

Plus de la moitié (56 %) des exploitations ayant des ruches ont choisi le circuit court pour vendre leur production de

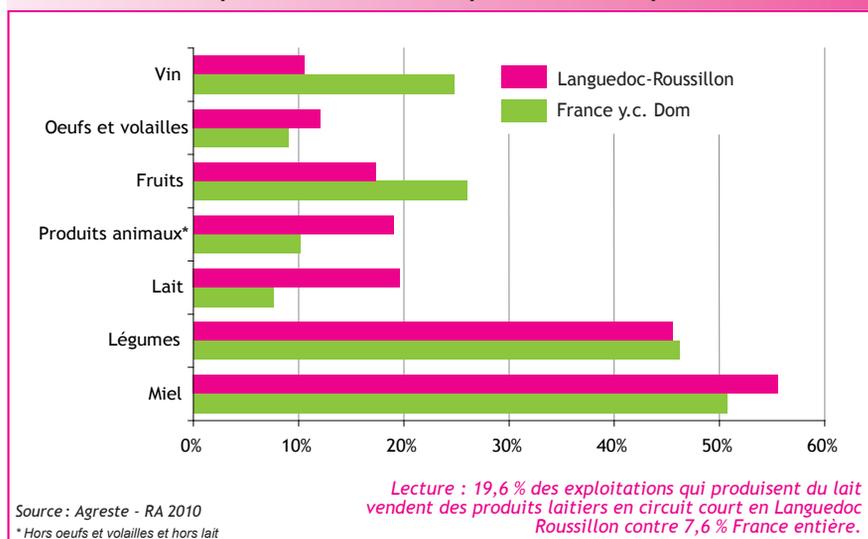
miel. C'est un petit peu moins pour les exploitations cultivant des légumes : elles sont 46 % à vendre leurs légumes en circuit court, soit une proportion similaire à celle observée pour la France entière. Il s'agit pour plus du tiers de maraîchers (22 % seulement pour la France entière) et pour 27 % d'exploitations de polyculture – polyélevage. Très peu de ces exploitations sont spécialisées en grandes cultures contrairement à ce qui est le cas France entière (6 % à peine en Languedoc-Roussillon contre 27 % nationalement).

Une exploitation qui produit du lait sur cinq a également fait le choix du circuit court pour commercialiser ses produits laitiers. C'est beaucoup plus que la moyenne nationale qui s'établit à peine à 7,6 %. Les trois quarts de ces exploitations sont spécialisées en ovins ou caprins (44 % France entière) tandis que 10% seulement sont des élevages de vaches laitières (34 % France entière). Les pratiques en matière de vente de produits animaux sont assez caractéristiques en Languedoc-Roussillon, par la proportion importante de producteurs ayant recours aux circuits courts (19 % dans la région contre 10 % France entière) et par leur profil puisqu'il s'agit la plupart du temps d'éleveurs d'ovins et/ou caprins (43 % contre 23 % France entière) et d'éleveurs de bovins viande (31 % contre 25 % France entière).

Pour les œufs et les volailles, les ventes en circuit court sont rares comme ailleurs même si elles sont un peu plus fréquentes en Languedoc-Roussillon.

En revanche, pour ce qui concerne les fruits et le vin, la région se caractérise par une faible proportion de producteurs vendant en circuit court. Ce résultat n'est pas surprenant dans la mesure où, le Languedoc-Roussillon étant un gros contributeur de ces deux filières, il est logique que les producteurs s'organisent afin de vendre dans le circuit des grandes et moyennes surfaces ou à l'export. Ainsi, seuls 11 % des viticulteurs et 17 % des producteurs de fruits vendent leurs productions en circuit court.

Proportion d'exploitations produisant un produit et le vendant en circuit court parmi l'ensemble des producteurs du produit



Un quart des exploitations dans le Gard et les Pyrénées-Orientales

Tous produits confondus, c'est dans les Pyrénées-Orientales et dans le Gard que la commercialisation en circuit court est le plus souvent pratiquée : une exploitation sur cinq vend au moins une partie de ses produits directement au consommateur ou avec un intermédiaire au plus. Dans l'Aude et l'Hérault, respectivement 17 % et 16 % des exploitants font du circuit court. La Lozère se distingue avec une proportion d'exploitations faisant du circuit court qui est proche de la moyenne régionale (21 % contre 20 %).

Des exploitants plus jeunes

Les exploitants faisant du circuit court sont plus jeunes que les autres. La moyenne d'âge s'établit à 48 ans pour les producteurs ayant opté pour ce type de débouché contre 52 ans pour l'ensemble. Cet écart d'âge est sensible sur l'ensemble des départements à l'exception de la Lozère.

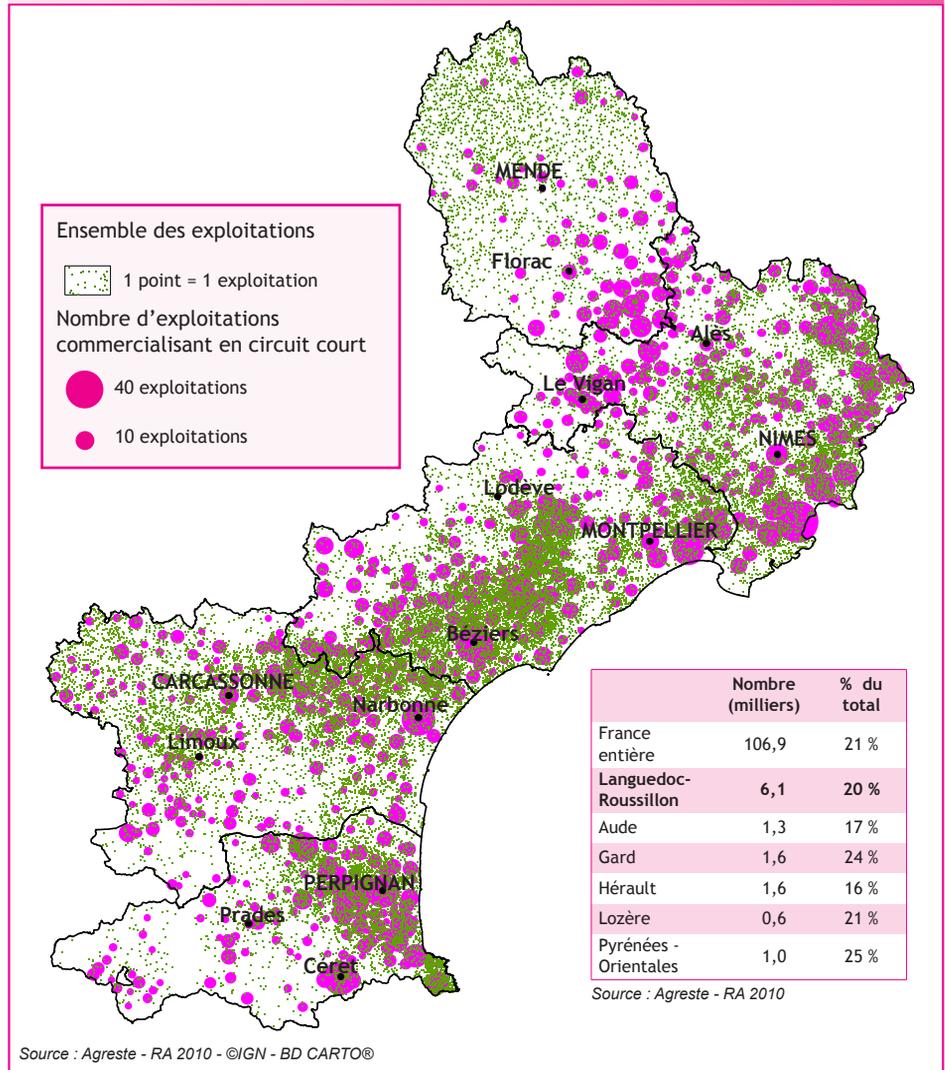
Une main d'oeuvre plus importante

Les écarts de SAU selon qu'il y a ou non vente en circuit court sont très variables selon les produits concernés. Les exploitations dont la production est vendue au moins en partie par des circuits courts valorisent des SAU plus faibles que les autres pour les produits laitiers, les œufs et volailles, le miel, les légumes et, dans une moindre mesure, les fruits. Ce phénomène est particulièrement sensible chez les producteurs de lait qui, lorsqu'ils réalisent de la vente en circuit court, ont une SAU moyenne (50 ha) très inférieure à la SAU moyenne de l'ensemble de ces producteurs (111 ha).

En revanche, le phénomène inverse est observé pour les autres produits animaux et le vin. Notamment, les viticulteurs commercialisant leur vin en circuit court valorisent en moyenne une SAU qui est le double (33 ha) de celle de l'ensemble des viticulteurs de la région (15 ha).

Le poids des **grandes exploitations** (production brute standard -PBS- supérieure à 100 000 euros) est extrêmement variable selon les productions vendues en circuit court. Il est très élevé dans l'absolu chez les viticulteurs où 41 % de ceux qui vendent leur vin en circuit court gèrent de grandes exploitations. L'importance en apparaît d'autant plus grande sachant que le poids

20 % des exploitations agricoles commercialisent en circuit court en Languedoc-Roussillon



global des grandes exploitations chez les viticulteurs est limité à 16 %. Ce résultat met bien en exergue l'importance du système coopératif viticole dans la région qui regroupe une grande partie des viticulteurs. La question des circuits courts n'a été posée qu'aux viticulteurs vinifiant en cave particulière. Cependant, une partie du volume traité en coopérative peut également correspondre à du circuit court, sans que l'on ait l'information à travers le recensement : si la coopérative fait elle-même de la vente directe, il s'agit bien de circuit court. Les grandes exploitations sont également très présentes chez les producteurs d'œufs et de volailles vendant en circuit court avec une part (24 %) bien supérieure à celle qu'elles ont chez ces producteurs en général (14,5 %).

Enfin, même si le poids des grandes exploitations est loin d'être négligeable chez les producteurs de légumes et de fruits commercialisant en circuit court (respectivement 25 % et 23 %), il est nettement inférieur à celui qu'il a globalement chez les producteurs de légumes et assez similaire à celui qu'il a chez les producteurs de fruits. En terme d'**emploi**, vendre en circuit court requiert plus de main d'oeuvre : il faut produire, parfois transformer puis vendre. Les exploitations pratiquant la commercialisation en circuit court mobilisent en moyenne 2,25 personnes en équivalent temps plein (UTA) contre une moyenne de 1,38 UTA pour l'ensemble des exploitations de la région. L'amplitude de cet écart est maximale chez les producteurs de vin (respectivement

Suivez l'actualité du recensement sur : www.agreste.agriculture.gouv.fr
et sur www.draaf.languedoc-roussillon.agriculture.gouv.fr

3,1 UTA et 1,3 UTA). C'est cependant le contraire chez les producteurs de légumes où ceux qui font de la commercialisation en circuit court recourent à une main d'œuvre moindre (2,2 UTA) que l'ensemble des producteurs de légumes de la région (2,5 UTA) : en effet ce sont plutôt les petits producteurs de légumes qui vendent en circuit court.

Majoritairement des viticulteurs

Beaucoup d'exploitants vendant leur production en circuit court sont viticulteurs (36,8 %) mais, au regard du poids de cette otex dans les exploitations de la région (59,1 %), le recours à ce mode de commercialisation est finalement faible pour cette filière. C'est dans les exploitations les moins spécialisées (classées dans l'otex polyculture – polyélevage) que la vente en circuit court est la plus fréquente. Dans les filières ovins – caprins et légumes, le recours à la commercialisation en circuit court est également important relativement au poids qu'elles ont dans le nombre total d'exploitations.

Vente à la ferme avant tout

Lorsque les exploitants (hors viticulteurs) vendent leurs produits en circuit court, c'est la plupart du temps à la ferme : le consommateur se déplace pour les acheter. C'est le choix fait par plus de 2 600 exploitants, soit 64 % de ceux qui commercialisent en circuit court. Pour une grande majorité d'entre eux (1 800, soit 44 %), la vente à la ferme est même le principal mode de vente en circuit court (Cf. tableau page suivante).

La vente sur les marchés vient en seconde place du palmarès avec près du tiers des exploitants commercialisant en circuit court (32 %). Au total, ce mode de commercialisation est de première importance pour 1 350 exploitants soit 21,5 % de ceux qui commercialisent en circuit court.

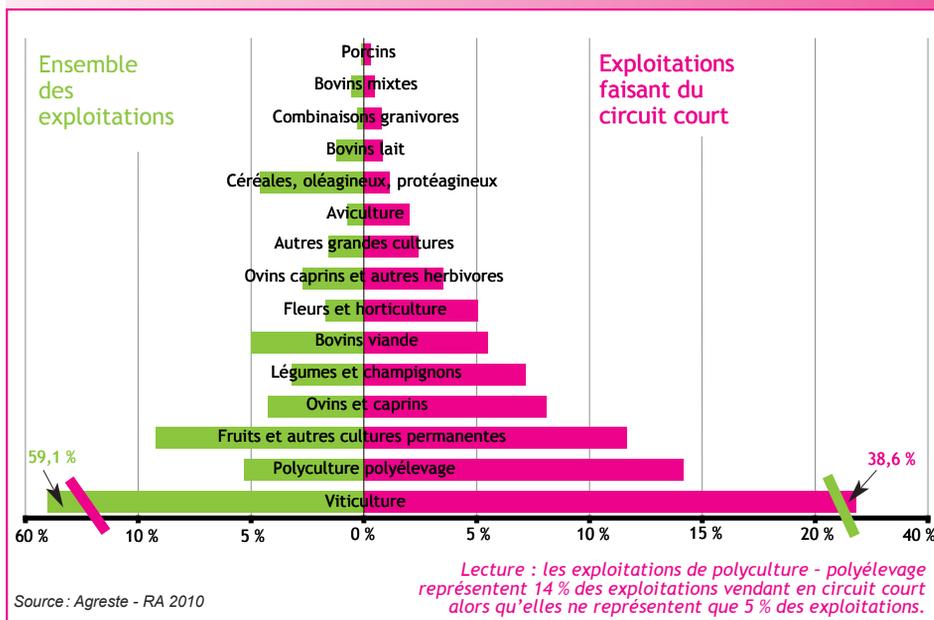
Enfin, près du quart (24 %) des producteurs vendant leurs productions en circuit court le font à un commerçant détaillant (boucher, épicerie de quartier, crémier, ...) et ce mode de commercialisation est de première importance pour 11 % des producteurs vendant en circuit court. Ce débouché est également essentiel en troisième importance puisque 23 % de ceux qui ont trois modes de commercialisation l'utilisent.

En revanche, les ventes en paniers sont rares puisque moins de 130 exploitants en font.

Plus d'activité de diversification

Les producteurs réalisant de la vente en circuit court sont nettement plus souvent enclins à faire de la diversification puisqu'ils sont 27,5 % dans ce cas, alors que les adeptes des seuls circuits longs ne sont que 5,5 % à diversifier leur activité.

Répartition des exploitations agricoles par otex



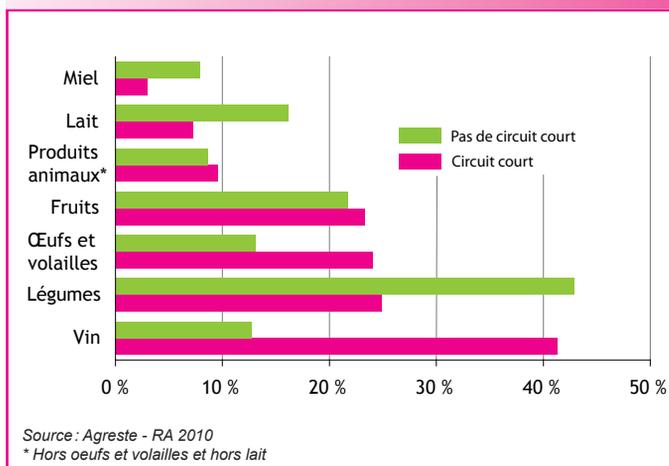
Dans le cas des producteurs de lait, cette diversification se fait en amont du circuit court : 90 % des exploitants déclarant transformer du lait vendent leur production en circuit court.

Un complément de revenu appréciable

Lorsqu'elle est pratiquée, la vente en circuit court représente souvent une part importante du chiffre d'affaires du produit concerné. Notamment, pour 60 % des producteurs de miel, la vente de miel en circuit court constitue plus des trois quarts du chiffre d'affaires apporté par le miel (Cf. graphe page suivante). La plupart du temps, le constat est similaire en Languedoc-Roussillon et ailleurs.

Deux exceptions existent cependant, constituées par le lait et les produits animaux autres que lait, œufs et volailles. En effet, alors que la vente de produits laitiers en circuit court représente plus des trois quarts du chiffre d'affaires en lait pour 43 % des producteurs de lait France entière vendant en circuit court, ils sont 67 % dans ce cas en Languedoc-Roussillon. De même, la vente en circuit court ne constitue que 10 % et moins du chiffre d'affaires en produits animaux autres que lait, œufs et volailles pour le quart des producteurs du Languedoc-Roussillon. En moyenne, France entière, cela ne concerne que le tiers des producteurs.

Part des grandes exploitations (en nombre)

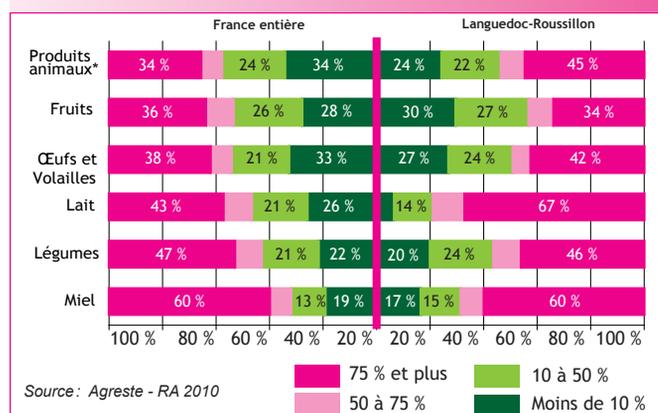


Lecture : les grandes exploitations représentent 42 % des producteurs de vins faisant du circuit court alors qu'elles ne représentent que 12 % des producteurs de vins ne faisant aucune vente en circuit court.

	Ordre d'importance			
	1 ^{ère}	2 ^{ème}	3 ^{ème}	Toutes
À la ferme	43,9 %	29,8 %	22,8 %	63,5 %
Sur les marchés	21,5 %	18,2 %	8,2 %	32,3 %
Commerçant détaillant	10,8 %	17,9 %	22,7 %	24,4 %
En tournée, à domicile	9,0 %	7,5 %	6,3 %	14,1 %
En point de vente collectif	7,3 %	8,7 %	6,8 %	13,1 %
Grandes et moyennes surfaces	3,5 %	4,2 %	6,3 %	6,8 %
En salons, foires	1,5 %	5,1 %	8,8 %	5,8 %
En paniers (type AMAP)	1,4 %	2,2 %	2,6 %	3,0 %
Restauration commerciale	0,7 %	3,6 %	9,3 %	4,4 %
Par correspondance	0,3 %	2,1 %	5,1 %	2,4 %
Restauration collective	0,1 %	0,7 %	1,0 %	0,6 %
Ensemble	100,0 %	100,0 %	100,0 %	

Source : Agreste - RA 2010

Part des circuits courts dans le chiffre d'affaires par type de production (en % du nombre d'exploitations)



LECTURE : pour 67 % des exploitants du Languedoc-Roussillon (contre 43 % France entière) produisant du lait et commercialisant en circuit court des produits laitiers, la vente en circuit court représente plus de 75 % de leur chiffre d'affaires.

Définitions

(les données portent sur la campagne agricole 2009 - 2010)

- **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 ce qui lui permet de recevoir des aides découplées de l'outil de production (DPU), soit de mise à disposition de superficies en pacage collectif qui lui permet de déposer un dossier de demande de prime herbagère agro-environnementale (PHAE).
 - 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. L'existence d'une immatriculation au répertoire des entreprises et des établissements Sirene ou d'un identifiant de demande d'aide de la Politique agricole commune présume de l'indépendance de gestion.
- **Un circuit court** est un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du pro-

ducteur au consommateur, soit par la vente indirecte à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire entre l'exploitant et le consommateur. Le producteur peut réaliser la commercialisation de ses produits en nom propre ou par le biais d'une autre entité juridique que celle de l'exploitation. Ne sont concernés que les produits issus de l'exploitation et destinés à l'alimentation humaine. Toutes les questions ayant trait aux circuits courts n'ont pas été posées pour la viticulture. Ceci explique que certains résultats sont exprimés hors viticulture.

- **L'unité de travail annuel (UTA)** permet de cumuler les différents temps de travail. Cette unité correspond à l'équivalent du temps de travail d'une personne à temps complet pendant un an.

- Les surfaces agricoles et les cheptels sont valorisés selon des coefficients permettant le calcul de la **production brute standard (PBS)**. Ces coefficients résultent des valeurs moyennes sur la période 2005 à 2009. La PBS décrit un potentiel de production des exploitations et permet de les classer en "**moyennes et grandes**

exploitations", quand elle est supérieure ou égale à 25 000 €, en "**grandes exploitations**" quand elle est supérieure ou égale à 100 000 €.

La contribution de chaque surface ou cheptel à la production brute standard permet également de classer les exploitations selon leur **orientation technico-économique**. Selon la nouvelle typologie, le classement en moyenne exploitation correspond par exemple à des surfaces exploitées d'au moins 37,4 ha de blé dur ou de 6,1 ha de vigne en AOP ou IGP ou de 2,4 ha d'espèces fruitières en Languedoc-Roussillon.

- **Diversification** : il s'agit de l'ensemble des activités réalisées par l'exploitant qui sont autres que directement agricoles. Il peut s'agir de transformation de produits agricoles, ou d'agro-tourisme, de travaux à façon, ... A noter : la fabrication d'huile d'olive et la production de vin sont considérées comme des activités agricoles tandis que la transformation du lait en fromages, ... est considérée comme para-agricole et donc comme de la diversification.



Agreste : la statistique agricole

Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt
Service Régional de l'Information Statistique et Économique

Place Antoine Chaptal - CS 70039 - 34060 Montpellier cedex 02 Tél : 04 67 10 18 50 - Fax : 04 67 10 18 51

- Directeur de la publication : Pascal Augier
- Rédacteur en chef : Camille de Caix
- Composition : Barbara Deltour
- Impression : SSP - BSS - Toulouse
- Rédacteur : Camille de Caix
- Cartographie : Catherine Foyer-Bénos
- Dépôt légal : à parution
- ISSN : 1773-60513
- © Agreste 2011