

Agreste Limousin

numéro 77 - juin 2012



Légumes : la vente en circuit court peut encore se développer

En Limousin, 60% de la production de légumes est vendue en circuit court, principalement sur les marchés et à la ferme. Certaines exploitations sont spécialisées en circuit court en légumes. Les autres, en multifilières, commercialisent également d'autres produits par ce mode de vente.

Un maraîcher spécialisé sur deux se déclare satisfait du revenu dégagé en circuit court. C'est moins que l'ensemble des producteurs limousins en circuit court. Les autres producteurs de légumes, pour lesquels la motivation est moins d'ordre économique, sont plus souvent satisfaits.

Selon les producteurs, pour réussir dans le métier, il faut maîtriser le sens du relationnel avec le client et être tenace. La qualité des produits comme l'assurance d'une clientèle sont plus que jamais indispensables. Le défaut de compétences et le manque de clientèle proche des lieux de vente sont ressentis comme un frein.

Dans les cinq ans, les producteurs comptent maintenir leur activité. Les maraîchers diversifiés envisagent d'accroître leurs ventes et de se tourner vers les nouveaux modes de commercialisation tels les paniers.

En 2010, 230 exploitations limousines commercialisent des légumes via des circuits courts, soit 60% des exploitations productrices de légumes dans la région. La part du chiffre d'affaires en légumes qui est réalisé en commercialisation en circuit court est également estimée à 60%. Celle-ci est la source de vente prépondérante pour les structures qui la pratiquent : elle contribue en effet à près de 90% de leur chiffre d'affaires total dégagé par les légumes.

Dans 150 de ces exploitations, désignées ici par le terme « spé-

cialisées », les légumes sont quasiment le seul produit vendu en circuit court, ce qui ne préjuge en rien d'autres productions écoulées selon un autre mode de vente. Ces exploitations contribuent majoritairement (70%) à la production brute régionale de légumes. Les 80 autres, appelées ici « multifilières », distribuent en circuit court, outre des légumes, des fruits, des œufs ou de la viande.

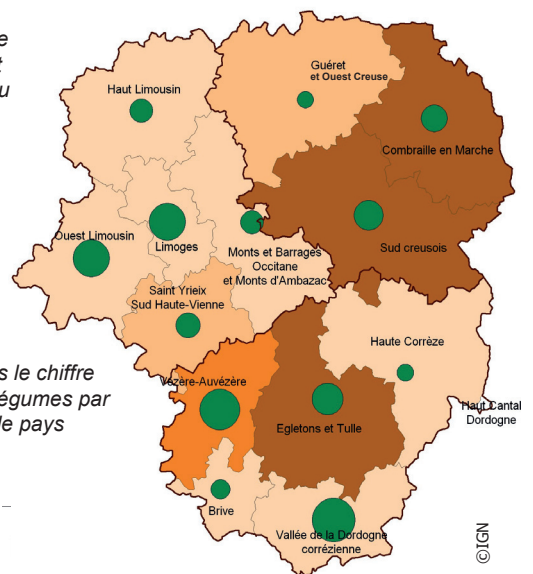
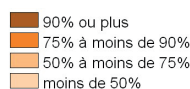
L'activité maraîchère est principalement localisée dans l'ouest de la Corrèze, de Lubersac à Beaulieu-sur-Dordogne, ainsi que dans l'ouest de la Haute-Vienne.

Des producteurs de légumes en circuit court peu nombreux mais présents un peu partout sur le territoire limousin

Nombre de producteurs de légumes commercialisant en circuit court par pays ou regroupement de pays



Part des circuits courts dans le chiffre d'affaires total de vente des légumes par pays ou regroupement de pays

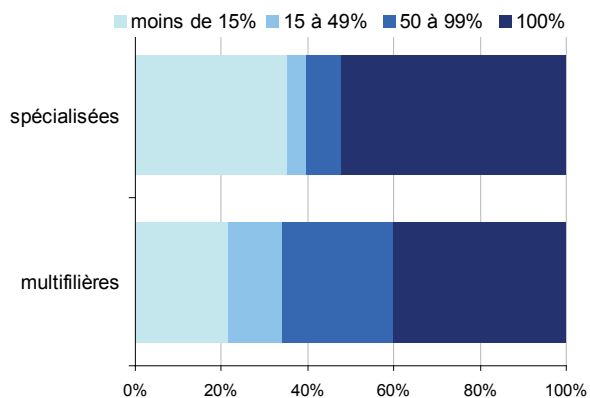


Sources : Agreste - Recensement agricole 2010 et enquête sur les circuits courts alimentaires en Limousin en 2010 - DRAAF et Région Limousin



Vente exclusivement en circuit court pour une exploitation maraîchère spécialisée sur deux

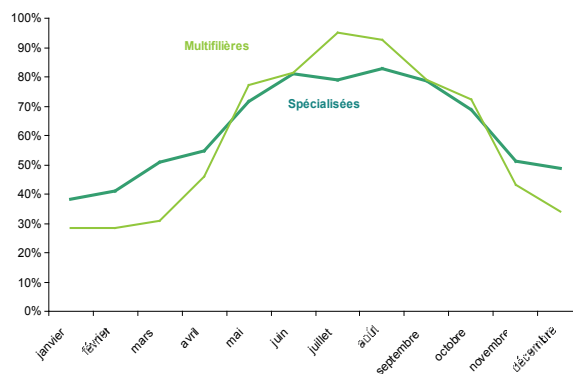
Part de la vente en circuit court dans le chiffre d'affaires total de l'exploitation



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

Un pic d'activité étalé sur la période estivale

Proportion d'exploitations ayant déclaré une période de pleine activité ou ayant une activité régulière toute l'année



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

Un maraîcher en circuit court sur quatre est en bio

Les maraîchers spécialisés sont plus souvent en agriculture biologique que les autres producteurs en circuit court (23% contre 15%). Ils sont plus jeunes. Leurs exploitations sont de plus petite taille économique : à peine une structure sur deux est moyenne ou grande. Le chef d'exploitation est rarement pluri-actif, et se consacre donc quasi-exclusivement au maraîchage, conséquence d'une charge de travail importante liée à cette activité. Toutefois, la charge de travail n'est pas citée comme une contrainte importante pour plus de quatre sur dix d'entre eux.

Les exploitations multifilières qui vendent des légumes dans le panel de leurs produits se distinguent des exploitations spécialisées. En effet, elles sont plus fréquemment sous statut individuel, majoritairement moyennes ou grandes (70% d'entre elles) et plus souvent en bio. Leurs agriculteurs sont plus âgés et plus souvent diplômés que leurs confrères spécialisés.

La vente en circuit court se fait le plus souvent dès l'installation

Deux maraîchers spécialisés sur dix ne sont pas issus du milieu agricole : ils n'ont aucun parent ni grand-parent agriculteur. Cette proportion est plus faible chez les exploitants en multifilières. Près de huit maraîchers spécialisés sur dix ont débuté la vente en circuit court dès qu'ils se sont installés sur l'exploitation. La moitié d'entre

eux se sont lancés avant 2000, contre 40% en moyenne pour les exploitants en circuit court. Les exploitants en multifilières se sont engagés dans les circuits courts plus tard que les producteurs spécialisés : la plupart après 2000.

Plus que les autres par motivation économique

Comme chez les autres producteurs, c'est initialement pour raison personnelle que les maraîchers ont opté pour les circuits courts. Les principales motivations invoquées rejoignent celles des producteurs des autres filières. Ainsi ont-ils été motivés par le goût de la relation avec la clientèle, par le souhait d'une reconnaissance de leur travail et de leurs produits et d'une meilleure qualité de vie.

Mais pour les maraîchers spécialisés, le facteur déclencheur a été plus souvent que dans les autres filières l'intérêt économique. Un sur deux cherche à mieux valoriser ses productions. Ils espèrent ainsi dégager davantage de valeur ajoutée du produit de la vente de leurs légumes sans passer par des intermédiaires. D'aucuns invoquent aussi la recherche d'une indépendance dans la production et la commercialisation ainsi que le besoin de trésorerie. Les gains espérés ne sont pas toujours au rendez-vous : *a posteriori*, ils se déclarent moins satisfaits que les autres producteurs du revenu qu'ils tirent de leur activité de commercialisation en circuit court. Parmi les motivations d'ordre sociétal, les maraîchers, et particulièrement

ceux en bio, se sont tournés vers ces formes de distribution afin de préserver une activité économique en milieu rural mais aussi par sensibilité à la démarche environnementale et par souhait de valoriser les produits du terroir.

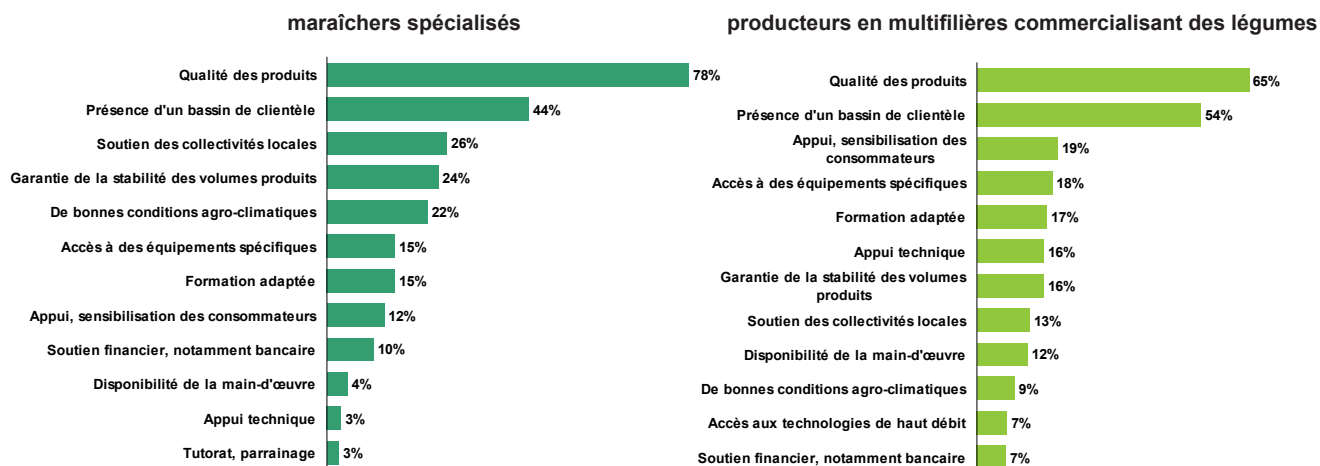
La motivation première des producteurs de légumes en multifilières est autant personnelle qu'économique. Ils ont été plus souvent poussés par l'attrait du contact avec le client et le souhait de voir reconnaître leur travail et leurs productions que les maraîchers spécialisés. Ils cherchent davantage à diversifier leur activité. Ils ont été majoritairement réceptifs à la démarche environnementale, ce qui est en lien avec leur engagement en agriculture biologique, plus fort que chez leurs pairs.

La moitié des maraîchers spécialisés vendent exclusivement en circuit court

La commercialisation en circuit court peut peser plus ou moins dans le chiffre d'affaires total. Pour 28% des exploitations la pratiquant, ces modes de vente constituent moins de 10% du chiffre d'affaires. À l'opposé, un maraîcher concerné sur deux vend la totalité de sa production en direct ou via un seul intermédiaire. Plus l'exploitation est grande, moins les circuits courts contribuent au chiffre d'affaires. Les producteurs diversifiés commercialisent en moyenne une part aussi importante de leur production en circuit court que leurs confrères spécialisés, mais seuls quatre sur dix vendent intégralement par ce mode.

Conditions de réussite : des produits de qualité et un bon bassin de clientèle

Proportion d'exploitations selon la(les) principale(s) condition(s) jugée(s) nécessaire(s) pour réussir dans la vente en circuit court (trois citées au maximum)



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

Vente sur les marchés et à la ferme, mais aussi en paniers

Les maraischers écoulent préférentiellement leur production sur les marchés, davantage qu'à la ferme. Vendre des légumes en direct ne nécessite pas d'équipement spécifique, contrairement aux produits animaux (qui exigent véhicule et étal réfrigérés), ce qui peut expliquer la facilité pour les maraischers de s'engager dans les circuits courts. À peine plus d'un sur deux déclare avoir dû investir dans du matériel spécifique pour assurer la commercialisation de ses légumes. Mais vendre en circuit court nécessite de se déplacer : un exploitant sur trois a dû s'équiper à cette fin d'un véhicule.

Les producteurs en multifilières, quant à eux, vendent préférentiellement à la ferme et sur les marchés. Mais ils se tournent aussi vers des modes de vente plus novateurs, tels que les paniers, qui permettent de distribuer une grande variété de produits. D'ailleurs, près d'un sur deux envisage de développer dans les cinq ans la vente auprès des groupes de consommateurs.

Comme les autres agriculteurs commercialisant en circuit court, les producteurs de légumes ont majoritairement financé tout ou partie de leur activité liée aux circuits courts par leurs propres moyens. Ils ont rarement eu recours à un prêt bancaire.

Préparer les produits : une charge de travail importante

Préparer les produits pour la vente et les vendre occupent en moyenne deux

personnes sur l'exploitation. Transparents pour le client, les tâches préalables à la vente sont loin d'être négligeables : pour neuf maraischers spécialisés sur dix, transformer et préparer prennent davantage de temps que vendre. C'est le cas de seulement six producteurs diversifiés sur dix.

Pour les trois quarts des maraischers spécialisés, l'activité liée à la commercialisation n'est pas régulière toute l'année. Elle va bien sûr de pair avec la saisonnalité des productions légumières. Ainsi, la période de pleine activité, de mai à septembre, correspond à la période où l'on peut récolter davantage de légumes en quantité et en variété et où les marchés sont plus nombreux et plus fréquentés que durant la saison hivernale. L'activité est plus concentrée sur juillet-août chez les maraischers en multifilières.

Qualité des relations avec le client et qualité des produits

Les maraischers spécialisés estiment qu'avoir de bonnes relations avec la clientèle et être tenace sont les qualités primordiales dont doit être doté le producteur pour réussir dans la vente en circuit court. Ils conçoivent la qualité des produits comme une condition fondamentale au succès de leur activité, et ce plus fréquemment que les autres agriculteurs. La présence d'un bassin de clientèle est également essentielle. Aussi, ces producteurs perçoivent le manque de clientèle à proximité des lieux de distribution et le défaut de compétences et d'information comme des freins majeurs à

Un revenu moins satisfaisant que pour les autres producteurs en circuit court

Les producteurs de légumes spécialisés ne fixent que peu souvent leur prix de vente en fonction du prix de revient. Ils se réfèrent davantage aux prix du marché local. Ceci peut expliquer qu'ils n'obtiennent pas toujours le revenu escompté, d'où une insatisfaction plus importante que leurs confrères (50% contre 38%).

Un autre facteur explicatif de l'insatisfaction : l'important pour un maraischer qui souhaite vendre en région rurale est la capacité à fournir des produits qui devancent et prolongent les récoltes légumières des jardiniers amateurs limousins. Cela nécessite quelques équipements et une conduite technique optimisée qui peut, lorsqu'elle est déficiente, affecter leur revenu.

Les maraischers en multifilières fixent plus souvent leurs prix en fonction du prix de revient de leurs produits, ce qui peut expliquer qu'ils soient davantage satisfaits du revenu qu'ils tirent de la commercialisation en circuit court : près des deux tiers d'entre eux le sont.

la réussite de leur activité.

Bien davantage que les premiers, les maraischers en multifilières jugent que le bon relationnel avec le client est une compétence indispensable pour le succès de leur métier. Si comme

pour les autres producteurs en circuit court la qualité des produits est une condition primordiale pour réussir, plus souvent que les autres ils jugent importante la présence d'un bassin de clientèle. Le sens de l'organisation technique est aussi spécifiquement indispensable pour pouvoir assurer la multiplicité des tâches liées à leurs productions diversifiées.

Les agriculteurs en multifilières ont des contraintes spécifiques liées à la diversité des produits

Les producteurs en multifilières soulignent des difficultés majeures dans leur métier : le défaut de clientèle aux abords des lieux de distribution, la difficulté de maîtriser la rentabilité de l'entreprise, la fréquence des déplacements pour livraison ainsi que la réglementation sanitaire et commerciale trop lourde. La variété de leurs

productions complexifie la gestion de leur exploitation. Les exigences sanitaires s'imposent plus particulièrement à la vente de produits carnés. La charge de travail supplémentaire liée à la commercialisation en circuit court est davantage mentionnée comme un frein que chez les maraîchers spécialisés.

Un producteur diversifié sur quatre prévoit d'accroître ses ventes

Pour les cinq années à venir, la plupart des producteurs de légumes envisagent de conserver leur activité de circuit court. Ce sont les maraîchers spécialisés qui sont proportionnellement les moins nombreux à vouloir accroître le volume et la gamme de leur offre ou diversifier leurs lieux de vente. En re-

vanche, près de quatre producteurs en multifilières sur dix ont fermement l'intention d'augmenter le volume de leurs ventes en circuit court à l'horizon de cinq ans. Les producteurs, même spécialisés, considèrent que la plupart de leurs lieux de vente ne sont pas saturés, ce qui ouvre de bonnes perspectives de développement pour les légumes en circuit court. ■

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.

Sont compris dans la vente directe : la vente à la ferme, sur les marchés, en salons et foires, en tournée ou à domicile, en paniers, par correspondance et en point de vente collectif. La vente indirecte comprend : la vente à des commerçants-détaillants, à la restauration collective ou commerciale, à des grandes et moyennes surfaces.

Production brute standard (PBS) : elle décrit un potentiel de production des exploitations, calculé 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, grandes : lorsque la PBS dépasse 25 000 euros annuels, l'exploitation est dite moyenne ou grande.

Exploitation spécialisée en circuit court en maraîchage : la PBS légumes contribue pour au moins 75% de la PBS circuit court totale.

Exploitation en multifilières en circuit court : les exploitations en multifilières ont au moins deux productions en circuit court et aucune d'entre elles ne dépasse 75% du chiffre d'affaires.

Pluri-actif : qui exerce une profession principale ou secondaire autre qu'exploitant agricole.

Pour en savoir plus...

Les circuits courts en Limousin en 2010 - Agreste Limousin n°74 dossier spécial (juin 2012)

Circuits courts : une activité exigeante mais de réelles perspectives - Agreste Limousin n°75 (juin 2012)

Pays Vallée de la Dordogne Corrèzienne : l'activité circuit court rythmée par le tourisme - Agreste Limousin n°76 (juin 2012)

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

Freins ressentis : défauts d'information et de clientèle, difficulté de maîtrise de la rentabilité

Proportion d'exploitants commercialisant des légumes en circuit court selon les déclarations de contraintes et de freins à la réussite des démarches de vente en circuit court, hormis les sans opinion (en %)

		Important	Pas important
Défaut d'information / de connaissances / de compétences	Spécialisées	75	17
	Multifilières	72	28
Rentabilité non maîtrisée	Spécialisées	73	22
	Multifilières	82	18
Manque de clientèle à proximité des lieux de vente	Spécialisées	65	29
	Multifilières	86	11
Charge de travail trop importante	Spécialisées	55	42
	Multifilières	65	35
Manque de clientèle à proximité du siège de l'exploitation	Spécialisées	48	45
	Multifilières	51	49
Réglementation sanitaire et commerciale trop lourde	Spécialisées	40	57
	Multifilières	63	32
Déplacements pour livraison trop importants	Spécialisées	39	49
	Multifilières	74	19
Difficulté de conciliation vie familiale / vie professionnelle	Spécialisées	37	59
	Multifilières	46	51
Concurrence avec les autres acteurs du commerce local	Spécialisées	34	62
	Multifilières	50	50
Difficulté d'accès à des financements publics ou privés	Spécialisées	34	56
	Multifilières	38	56
Manque d'implication et/ou de soutien des acteurs locaux	Spécialisées	31	55
	Multifilières	45	52
Absence de référentiels technico-économiques sur les produits	Spécialisées	21	67
	Multifilières	32	63
Faiblesse logistique	Spécialisées	15	50
	Multifilières	51	15
Jugement des pairs	Spécialisées	3	86
	Multifilières	7	93

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



Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt du Limousin
Service 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 Leyssenne
Rédactrice en chef : Catherine Lavaud
Rédactrice : Carole Zampini
Impression : SSP Toulouse
Dépôt légal : à parution
ISSN : 1622-066
Prix : 2,50 €
©AGRESTE 2012