

Télécharger les données au format tableur

# Un producteur sur cinq vend en circuit court

En 2010, 21 % des exploitants vendent en circuit court. Les producteurs de légumes ou de miel sont les plus engagés dans ce type de distribution. Les agriculteurs du Sud-Est et d'outre-mer utilisent plus souvent ce mode de vente. Les exploitations sont en général plus petites et plus gourmandes en main-d'œuvre. La vente à la ferme est le mode de commercialisation principal.

Privilégier la proximité avec le consommateur, c'est le choix effectué par 107 000 exploitants agricoles en 2010. Pour au moins une de ses productions, un exploitant sur cinq a ainsi opté pour des circuits courts, type de commercialisation qui limite à un le nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur.

#### Plus souvent chez les producteurs de légumes ou de miel

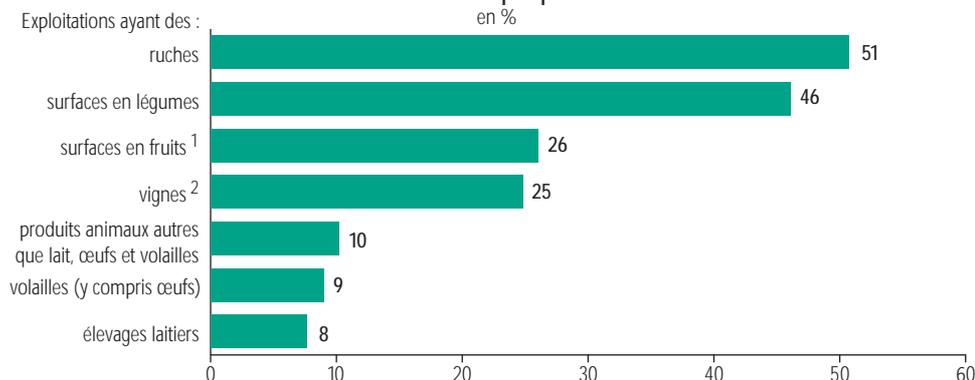
Les producteurs de miel ou de légumes empruntent plus fréquemment les circuits courts.

Ainsi, la moitié des exploitants ayant des ruches choisissent ce type de distribution pour écouler tout ou partie de leur production. C'est presque autant pour les exploitants ayant des surfaces en légumes. Ces derniers sont autant des maraîchers que des exploitants spécialisés en grandes cultures ou en polyculture élevage. Un quart des producteurs de fruits vendent via un circuit court. Ils sont pour moitié des arboriculteurs spécialisés et pour un cinquième des exploitations mixtes. Près de 20 000 exploitants, pour l'essentiel des viticulteurs spécialisés, vendent du vin de cette même manière. Les produits animaux, plus contraignants en terme de transformation et de conservation, sont plus rarement commercialisés en circuit court. Les produits laitiers le sont pour 34 % par des éleveurs de vaches laitières et pour 44 % par des éleveurs d'ovins ou caprins.

#### Sud-Est et outre-mer en tête

Tous produits confondus, c'est en Corse et dans les départements d'outre-mer que ce type de commercialisation traditionnelle est le plus ancré. Deux tiers des agriculteurs corses utilisent les circuits courts. Ils pratiquent ce type de distribution quel que soit le produit. Ainsi, 85 % des >

La moitié des producteurs de légumes ou de miel impliqués dans les circuits courts  
Circuit court par produit  
en %



Champ : France y compris départements d'outre-mer.

1. Fruits : y compris raisin de table.

2. Vignes : commercialisant des produits de la vigne.

Clé de lecture : 51 % des exploitations ayant des ruches commercialisent tout ou partie de leur miel via un circuit court.

Source : SSP – Agreste – Recensement agricole 2010 - résultats provisoires

> exploitants légumiers corses passent par un circuit court de commercialisation et 66 % des éleveurs laitiers. Dans les départements d'outre-mer, deux tiers des agriculteurs sont tournés vers les circuits courts. Les producteurs de légumes sont, comme en métropole, nombreux à pratiquer ce type de vente. Mais les éleveurs (hors volailles) tout autant : six sur dix y ont recours. En Guyane, où la forêt occupe l'essentiel du territoire, la vente directe aux populations locales est la règle pour les exploitations dispersées à l'intérieur des terres. Un tiers des agriculteurs de Provence-Alpes-Côte d'Azur a choisi ce type de vente. Peu présents dans les circuits courts de distribution de fruits, avec pourtant le plus grand nombre d'exploitations fruitières, ils se démarquent plutôt sur les produits issus de l'élevage. En

Rhône-Alpes, c'est un exploitant sur trois qui vend en circuit court, sept sur dix parmi les exploitations légumières. Profitant d'un bassin de consommation important, près des deux tiers des exploitants franciliens produisant des légumes les vendent en circuit court. C'est presque autant pour les exploitants ayant des fruits. Très souvent organisés en filières, les agriculteurs bretons empruntent plutôt les circuits longs. Ainsi, les producteurs de légumes bretons, spécialisés dans un nombre restreint de légumes, ne sont que 18 % à distribuer leur production en circuit court. Les exploitants laitiers bretons, eux, ne sont que 2 % à tenter ce mode de distribution.

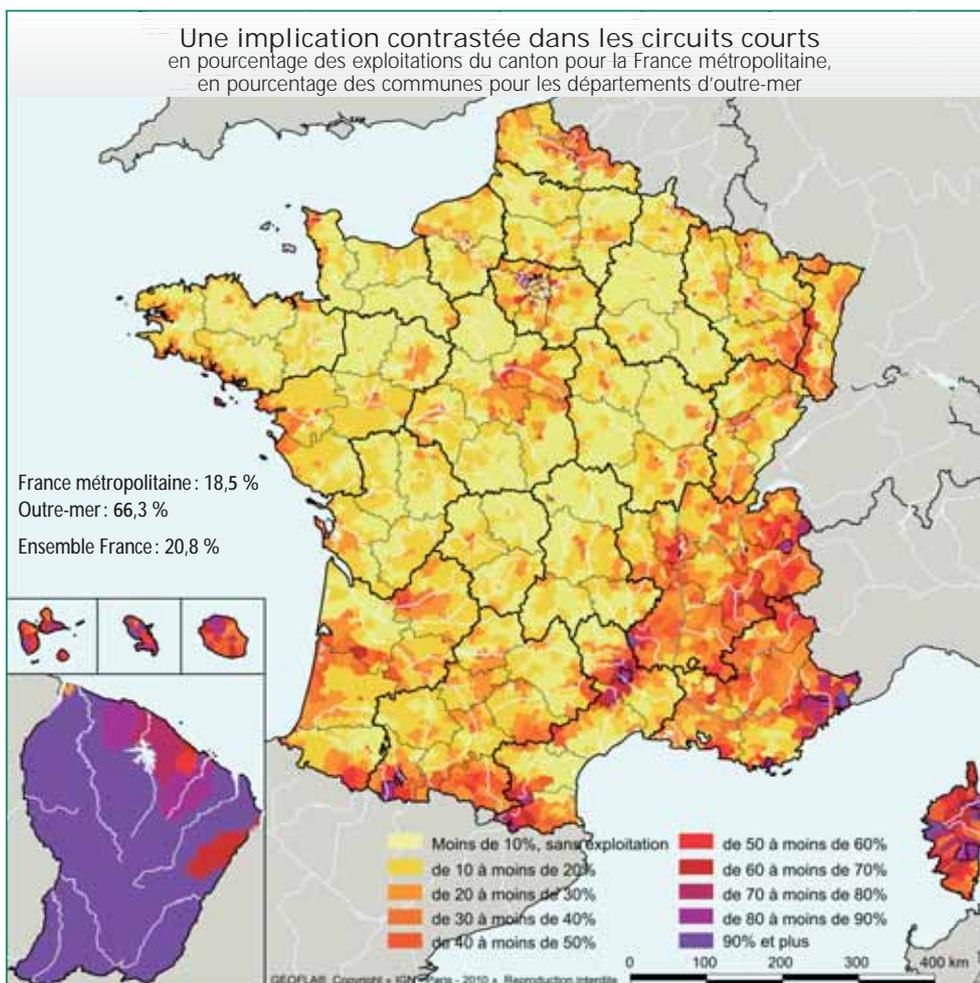
### Moindre fréquence dans les régions productrices

Dans les régions où beaucoup d'exploitants sont présents sur

un produit, les agriculteurs sont souvent regroupés dans des structures collectives, organisations de producteurs ou coopératives. Ces dernières assurent traditionnellement une commercialisation en filière longue, et souvent vers d'autres régions ou d'autres pays. Ainsi, dans des régions à vocation fruitière comme Provence-Alpes-Côte d'Azur, Languedoc-Roussillon, Rhône-Alpes, la part des exploitations vendant des fruits en circuit court est plus faible que dans des régions moins productrices comme l'Île-de-France ou le Nord-Pas-de-Calais. Pour les volailles, les régions Aquitaine et Midi-Pyrénées, qui concentrent respectivement 14 et 15 % des exploitations avec des volailles, vendent trois à quatre fois moins en circuit court que la région Provence qui compte quinze fois moins de producteurs. De même, en Languedoc-Roussillon, première région viticole où le secteur coopératif joue un rôle important, les viticulteurs ne sont que 11 % à choisir les circuits courts. Ils sont 67 % dans le Centre.

### Des exploitations en général plus petites

À l'exception des viticulteurs, les exploitants commercialisant en circuit court valorisent une superficie agricole utilisée (SAU) plus faible que ceux qui n'ont choisi que les circuits longs. C'est particulièrement vrai pour les exploitations cultivant des légumes : trois sur quatre cultivent moins de 20 hectares contre quatre sur dix pour les autres. À l'opposé, chez les viticulteurs, ceux qui vendent en circuit court ont une SAU moyenne de 26 hectares contre 20 pour le reste des vignerons commercialisant. Cette tendance est confirmée par le potentiel de production : en viticulture, 67 % des exploitations vendant en circuit court ont une production brute standard supérieure à 100 000 euros contre 30 %

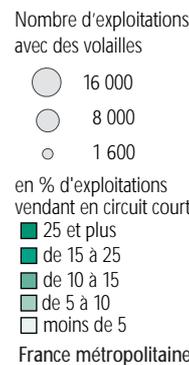
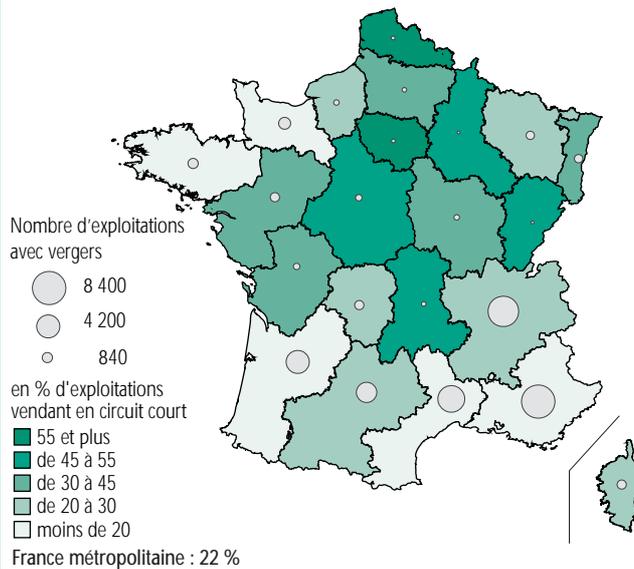


Source : SSP – Agreste – Recensement agricole 2010 - résultats provisoires

## Les régions productrices plutôt tournées vers les circuits longs

### Fruits vendus en circuit court

### Œufs et volailles vendus en circuit court



Source : SSP – Agreste – Recensement agricole 2010 - résultats provisoires

> pour les autres. Pour les autres produits, la part des grandes exploitations est toujours inférieure parmi ceux qui vendent en circuit court que parmi les autres. Les producteurs de volailles et d'œufs font exception.

### Une part importante dans le chiffre d'affaires... ou pas

Pour quatre exploitants sur dix, hors viticulture, distribuant via un circuit court, ce type de vente représente plus des trois quarts

du chiffre d'affaires total de l'exploitation. Pour trois sur dix, il s'agit d'un mode de distribution anecdotique. Lorsqu'il est pratiqué, ce type de vente représente pour miel, vin, légumes ou produits laitiers le débouché le plus important en chiffre d'affaires. Ainsi, pour 57 % des producteurs de légumes impliqués dans le court, cela représente plus de la moitié du chiffre d'affaires des ventes. Pour les autres produits, la part des circuits courts est moins importante.

### Plus de producteurs bio

Qu'ils soient producteurs de légumes, de fruits, de volailles ou autres, la part des agriculteurs en mode de production certifiée biologique est plus importante pour ceux vendant au moins un produit en circuit court : 10 % sont convertis au bio contre 2 % pour ceux qui ont choisi un autre mode de distribution. 7 % envisagent même une conversion dans les cinq ans, contre 3 % pour le reste des producteurs. De plus, sans être certifiés en agriculture biologique, beaucoup d'autres agriculteurs décrivent leurs pratiques comme proches du bio (source Inra). Dans ce cas, la relation de confiance établie entre producteur et consommateur prime.

Pour en savoir plus...

■ « Les circuits courts, un débouché essentiel pour le quart des légumiers », Agreste Cahiers n° 41 septembre 1999

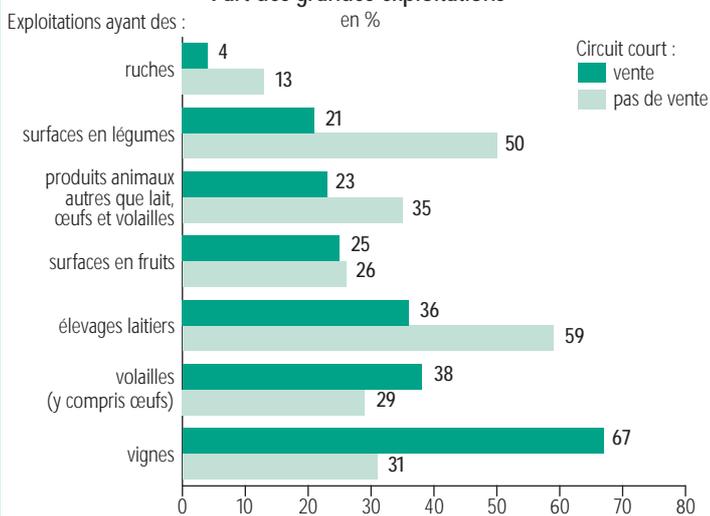
■ « Le développement des circuits courts et l'agriculture périurbaine : histoire, évolution en cours et questions actuelles » Innovations Agronomiques 5, 2009

■ « Les circuits courts en agriculture : un modèle de distribution à contre-courant » Inra, mai-juin 2010

Consultez le site Internet du SSP : [www.agreste.agriculture.gouv.fr](http://www.agreste.agriculture.gouv.fr)

▼ Résultats Onglet Recensement agricole 2010

### Circuits courts : les grandes exploitations en général moins présentes



Source : SSP – Agreste – Recensement agricole 2010 - résultats provisoires

### Plus d'activité de diversification

Les exploitants empruntant des circuits courts pratiquent plus souvent une activité de diversification complémentaire : 26 % contre 8 % pour les autres. Leur diversification est axée sur la transformation de leurs produits, peu sur l'hébergement ou la restauration. Quand un exploitant a investi pour transformer ses produits sur l'exploitation, c'est pour les vendre au plus près du

>

> consommateur. C'est le cas de neuf exploitants sur dix fabriquant des produits laitiers et de plus de huit agriculteurs sur dix préparant des confitures, des conserves de viande, de légumes...

## Des exploitants plus jeunes

49 ans, c'est l'âge moyen d'un agriculteur vendant en circuit court. C'est trois ans de moins que ceux qui commercialisent uniquement en circuit long. Pour les deux produits, miel et légumes, où la filière courte de vente est plus ancrée, l'âge moyen est identique quel que soit le circuit emprunté. Parmi les pratiquants des circuits courts, un sur cinq a moins de 40 ans. Cette proportion est supérieure au restant des agriculteurs. Quels que soient les

produits commercialisés, la part des moins de 40 ans est toujours plus importante.

## Plus de main-d'œuvre

Commercialiser en circuit court mobilise plus de main-d'œuvre quelle que soit la taille de l'exploitation et les produits vendus. Il faut produire, vendre et dans certains cas transformer, trois activités gourmandes en temps de travail. En moyenne, les exploitations vendant en circuit court mobilisent 2,2 unités de travail annuel, les autres exploitations 1,4. L'écart est le plus marqué chez les grandes exploitations vendant du vin : 4,7 unités de travail annuel en circuit court contre 2,9 en filière longue. Globalement, quand la vente se limite à un intermédiaire, les chefs d'exploitation et les coexploitants participent moins. Ils

assurent 47 % du travail en circuit court contre 64 % en circuit long. Les petites exploitations produisant des légumes ou celles produisant du miel font exception : qu'il y ait vente en circuit court ou pas, le temps de travail est identique et la part de travail assuré par les chefs d'exploitation et coexploitants est plus importante.

## Catherine Barry

SSP - bureau des statistiques des industries agricoles et alimentaires

## Définitions

■ Un circuit court est un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur 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. La part dans le chiffre d'affaires a pu être approchée par la part des volumes commercialisés.

Pour plus de détails sur les définitions, consultez : <http://agreste.agriculture.gouv.fr/recensement-agricole-2010/methodologie-718/>

## La vente à la ferme privilégiée

■ La vente à la ferme est le mode de circuit court le plus important en chiffre d'affaires. Ainsi, la moitié des exploitants vendant au plus près du consommateur classe ce mode de commercialisation ancestral en premier. La vente sur les marchés et à un commerçant détaillant est également bien placée. La livraison en paniers pèse peu et est même moins importante que l'apport aux grandes et moyennes surfaces. Six exploitants sur dix commercialisant en circuit court n'ont qu'un seul mode de vente principal. Un sur quatre en a choisi deux.

■ La vente directe au consommateur domine quel que soit le produit distribué en circuit court. Ainsi, quasiment tous les viticulteurs commercialisant en circuit court vendent sans intermédiaire au consommateur. Ce type de vente est moins systématique chez ceux qui vendent de la viande bovine, porcine ou ovine, mais ils sont tout de même trois sur quatre à le pratiquer. L'ajout d'un intermédiaire, qu'il soit restaurateur, détaillant, ou une grande ou moyenne surface, est moins répandu : il concerne entre 20 et 40 % des exploitants selon les produits. Ceux qui commercialisent des produits laitiers en circuit court sont les plus nombreux à avoir recours à ce type de vente, à peine plus éloigné du consommateur.

### Circuit court : la ferme y trouve son compte Modes de commercialisation (hors vins)<sup>1</sup> en % des exploitations

	Première	Deuxième <sup>2</sup>	Troisième <sup>2</sup>
À la ferme	48	30	23
Marchés	18	21	10
Commerçant détaillant	14	16	17
En tournée, à domicile	8	8	12
Point de vente collectif	5	8	8
Grandes et moyennes surfaces	3	4	6
En paniers (type AMAP)	1	3	4
Restauration commerciale	1	3	7
En salons et foires	1	3	7
Par correspondance	0,4	2	4
Restauration collective	0,3	1	3
<b>Ensemble</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

1. Modes de commercialisation principaux en circuit court (classés en fonction de leur importance dans le chiffre d'affaires) tous types de produits sauf vins.  
2. En part de ceux qui ont déclaré deux ou trois modes de commercialisation en circuit court.

Source : SSP - Agreste - Recensement agricole 2010 - résultats provisoires

## Agreste : la statistique agricole

Secrétariat général. SERVICE DE LA STATISTIQUE ET DE LA PROSPECTIVE

12, rue Henri Rol-Tanguy, TSA 70007 - 93555 Montreuil-sous-bois Cedex. Tél. : 01 49 55 85 85 - Fax : 01 49 55 85 03

■ Directrice de la publication : Fabienne Rosenwald ■ Conception : Yann Le Chevalier

■ Composition : SSP ■ Impression : SSP Toulouse ■ Dépôt légal : à parution ■ ISSN : 1760-7132 ■ Prix : 2,50 €

■ © Agreste 2012