



Circuits courts



Photo SRISE



recensement
agricole
2010

Les circuits courts surtout présents en viticulture

17% des exploitations, toutes tailles confondues, commercialisent au moins une partie de leurs produits alimentaires en circuit court. La présence des circuits courts est fortement influencée par deux filières, laitière et viticole. L'attractivité de la filière laitière régionale, liée au partage équitable de la valeur ajoutée générée par les AOC fromagères, n'incite pas les éleveurs à développer leurs propres circuits courts. A l'opposé, plus de la moitié des exploitations viticoles professionnelles sont adeptes des circuits courts. La situation dans ces deux productions explique en grande partie la distribution géographique des exploitations en circuit court, un autre facteur étant l'implantation en zone rurale ou urbaine. Les modes de commercialisation privilégiés sont la vente à la ferme et la vente à un commerçant détaillant.

En Franche-Comté, 1 680 exploitations commercialisent une partie de leurs produits en circuit court, soit 17% du nombre total d'exploitations. C'est un peu moins que la moyenne nationale (17,5% pour la

France métropolitaine, 20% pour la France y compris DOM). Les circuits courts sont plus fréquents dans les exploitations de petite* taille économique (21%) que dans les moyennes et grandes (15%).

* tous les astérisques renvoient à la méthodologie et aux définitions page 8

Qu'est-ce qu'un circuit court ?

Un circuit court est un circuit de commercialisation avec au maximum un intermédiaire entre le producteur agricole et le consommateur. Il peut s'agir de vente directe au consommateur (par exemple vente à la ferme, vente sur les marchés, vente par correspondance, ...) ou de vente indirecte avec un unique intermédiaire (par exemple vente à un boucher, à un crémier, à un restaurant, ...). Un circuit long est au contraire un circuit de commercialisation faisant intervenir plusieurs intermédiaires entre le producteur et le consommateur.

Circuits court et long ne sont pas exclusifs mais complémentaires. Bien souvent les exploitants agricoles panachent ces circuits de commercialisation.

Par souci de simplification rédactionnelle, on désignera une exploitation commercialisant en circuit court au moins une partie de ses produits destinés à l'alimentation humaine par le terme « exploitation en circuit court ».

La commercialisation par le biais des fruitières fromagères n'est pas considérée ici comme relevant des circuits courts (cf. méthodologie page 8).

La notion de circuit **court** diffère de celle de circuit de **proximité**, qui désigne un circuit de commercialisation impliquant une proximité géographique entre le producteur et le consommateur. Par exemple, un agriculteur peut vendre sa production à une grande surface proche de son exploitation en passant par une centrale d'achat : il est alors en circuit de proximité mais pas en circuit court. A l'inverse, s'il vend ses produits par correspondance à un consommateur à l'autre bout de la France, il est bien en circuit court mais pas en circuit de proximité.

**Direction régionale de l'alimentation,
de l'agriculture et de la forêt**

Deux catégories de produits font toutefois exception : les œufs et volailles d'une part, et le vin d'autre part. Ainsi, 13% des grandes exploitations élevant des volailles de chair ou de ponte commercialisent des œufs et volailles en circuit court, contre 4% des petites. Plus de six grandes exploitations sur dix ayant des surfaces en vignes commercialisent du vin en circuit court, contre moins de une sur dix pour les petites.

Malgré ces deux exceptions, les petites exploitations sont donc sur-représentées au sein des exploitations en circuit court. Elles en représentent 43%, alors que, sur l'ensemble des exploitations franc-comtoises, seulement 36% sont considérées comme petites. Mais leur part reste très marginale en termes de potentiel de production, 4% seulement du potentiel des exploitations en circuit court. C'est pourquoi **la suite du présent document portera uniquement sur le champ des moyennes et grandes exploitations.**

En Franche-Comté, près d'un millier de ces exploitations pratiquent la vente en circuit court, soit 15% des moyennes et grandes exploitations. En France*, cette

proportion est égale à 19%.

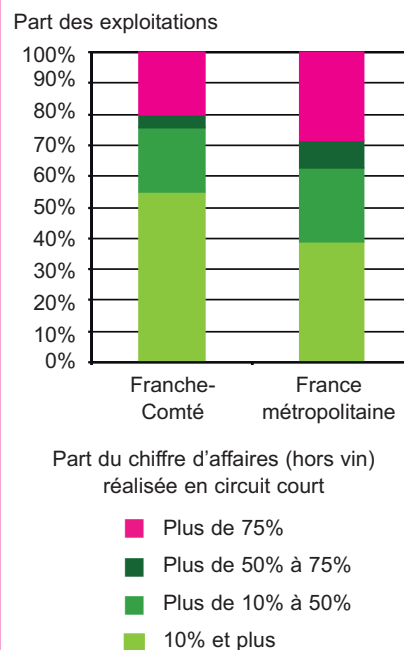
Parmi les exploitations franc-comtoises en circuit court, 20% réalisent plus de 75% de leur chiffre d'affaires (hors vin*) en circuit court, contre près de 30% au niveau national. Plus de la moitié des exploitations régionales en circuit court déclarent même y réaliser 10% ou moins de leur chiffre d'affaires.

Un chiffre d'affaires limité

Ainsi, non seulement les exploitations franc-comtoises pratiquent moins souvent, en proportion, la commercialisation en circuits courts, mais de plus, quand elles commercialisent en circuits courts, cela représente une plus petite partie de leurs débouchés.

Les catégories de produits qui bénéficient le plus souvent d'une commercialisation, au moins partielle, en circuit court sont les fruits, le vin, les légumes et le miel. Ainsi, 59% des exploitations produisant des fruits déclarent réaliser une partie de leur commercialisation par ce canal. Cette proportion s'élève à 52% pour les exploitations ayant des surfaces en vigne, 42% pour les producteurs de légu-

Le chiffre d'affaires en circuit court est souvent peu développé



note de lecture : 20% des exploitations franc-comtoises moyennes et grandes commercialisant une partie de leurs produits en circuit court y réalisent plus de 75% de leur chiffre d'affaires total.

Source : Agreste - Recensement agricole 2010

mes et 31% pour les producteurs de miel. Au niveau national, les résultats du quarté sont les mêmes mais dans le désordre : miel, légumes, vin et fruits. Mais, les productions de fruits et légumes et de

Petites exploitations : pour certains produits, elles comptent vraiment

A côté des exploitations moyennes et grandes, à caractère professionnel, existent d'autres unités de productions, qualifiées de petites exploitations. Leurs exploitants sont souvent des retraités ou des doubles actifs, qui pratiquent une agriculture vivrière ou de loisir. Néanmoins, 760 exploitations soit plus d'une petite exploitation franc-comtoise sur cinq vend au moins une partie de ses produits en circuit court. Pour plus de la moitié de ces 760 exploitations, les ventes en circuit court représentent plus des trois quarts du chiffre d'affaires. Mais, si les petites exploitations comptent pour 43% des exploitations commercialisant en circuit court, on estime que la valeur de la production viticole qu'elles distribuent en circuit court représente environ 1% du total des ventes de vin en circuit court. Pour les autres produits, cette proportion serait plus élevée mais resterait inférieure à 10%.

Les petites exploitations tiennent une place plus ou moins importante selon le type de produit. Comme pour les moyennes et grandes exploitations, la catégorie de produit la plus fréquemment mentionnée, avec 40% des déclarations, est « autres produits animaux », correspondant aux viandes hors volailles et à la charcuterie. Les petites exploitations sont peu nombreuses à produire des légumes mais, quand elles en ont, elles les vendent très souvent en circuit court. Ainsi huit petites exploitations produisant des légumes sur dix sont en circuit court pour les légumes. Mais on peut dire que c'est dans la filière miel que le poids des petites exploitations est le plus important. Plus de 80% des exploitations vendant du miel en circuit court sont des petites exploitations. Il s'agit dans leur très grande majorité d'exploitations spécialisées apicoles, sans doute des apiculteurs amateurs. A l'opposé, les petites exploitations sont peu présentes dans les circuits courts relatifs aux œufs et volailles et surtout au vin. Enfin, encore plus que pour les moyennes et grandes exploitations, les produits laitiers qu'elles commercialisent en circuit court sont des produits caprins (lait et fromage de chèvre).

Malgré leur poids économique et productif faible, les petites exploitations comptent. Certaines collectivités prennent en compte leur présence pour s'approvisionner localement et construire leur politique de développement des circuits alimentaires de proximité. Elles tentent alors de les développer, par exemple en facilitant leur accès au foncier ou en favorisant la création de magasins collectifs (cf. note de conjoncture Agreste Franche-Comté n°131).

Les autres produits animaux sont les plus souvent mentionnés

Nombre d'exploitations ayant des :		Nombre d'exploitations commercialisant en circuits courts des :		Produits les plus mentionnés	Fréquence de déclarations
	(1)		(2)	(2)/(3)	(2)/(1)
Vaches, brebis ou chèvres laitières	4 426	produits laitiers	103	9%	2%
Poules pondeuses ou volailles de chair	1 097	oeufs et volailles	115	10%	10%
Bovins, équins, caprins, ovins, porcins, lapins	5 459	autres produits animaux (viandes hors volailles, charcuteries)	494	44%	9%
Surfaces en légumes	139	légumes	59	5%	42%
Arbres ou arbustes fruitiers	58	fruits	34	3%	59%
Ruches	145	miel	45	4%	31%
-	-	autres produits	125	11%	-
Vignes	302	vin	158	14%	52%
		TOTAL (3)	1 133		

Champ : moyennes et grandes exploitations

Source : Agreste - Recensement agricole 2010

Chaque exploitation pouvant commercialiser plusieurs produits en circuit court, le total (3) dépasse le nombre d'exploitations en circuit court (959). La catégorie "autres produits" étant trop hétérogène, il n'est pas possible de calculer l'effectif de la colonne (1)

miel étant très minoritaires dans la région, ces produits ne sont pas, de loin, les plus fréquemment mentionnés. A l'opposé, près de 5 500 exploitations franc-comtoises élèvent des animaux autres que des volailles. Les « autres produits animaux » (viandes hors volailles, charcuteries) représentent donc 44% des déclarations.

Lait de vache : surtout du circuit long

Dans l'Hexagone, plus un bassin de production est spécialisé dans une production donnée, plus la part des exploitations commercialisant ce produit en circuit court est faible (cf. Agreste Primeur n°275). Ce constat se vérifie en Franche-Comté. Ainsi, si l'élevage laitier tient une place prépondérante dans la région, seule une centaine d'exploitations déclarent vendre des produits laitiers en circuit court. Il s'agit pour moitié d'exploitations spécialisées bovin lait, et pour un tiers d'exploitations spécialisées en ovins, caprins et autres herbivores. Cette centaine d'exploitations représente seulement 2% du nombre d'exploitations détenant des vaches, brebis

ou chèvres laitières, alors que cette proportion est de 7% au niveau national. Grâce à ses AOC fromagères, la filière laitière bovine franc-comtoise est très organisée, plutôt rémunératrice et donc attractive. Les producteurs laitiers n'éprouvent sans doute pas le besoin d'explorer d'autres voies de commercialisation de leurs produits. Le lait est aussi un produit fragile à faible durée de conservation. Sa commercialisation en circuit court, plus délicate que celle des fruits et légumes, nécessite souvent une étape préalable de transformation. En effet, la consommation moyenne individuelle s'élève en France à 371 kg d'équivalent lait entier, dont seulement 60 litres sous forme de lait liquide.

En revanche, la très minoritaire production laitière caprine régionale semble se construire grâce aux circuits courts. Près de 7 chèvres laitières sur 10 se trouvent dans des exploitations spécialisées ovin-caprin-autres herbivores et commercialisant des produits laitiers en circuit court. Ce sont souvent des exploitations très spécialisées en production caprine

(effectif ovin faible ou nul) et ce sont celles qui ont les plus grands effectifs de chèvres laitières.

C'est pour le vin que les exploitations en circuit court arrivent le plus souvent à développer ce débouché au maximum. Ainsi, neuf de ces exploitations sur dix vendent plus de la moitié de leur vin (en volume) en circuit court. Sur ce critère, les légumes arrivent en deuxième place. Les trois quarts des exploitations en circuit court pour les légumes vendent plus de la moitié de leurs légumes (en chiffre d'affaires) en circuit court. A l'opposé, seul un tiers des exploitations en circuit court pour les autres produits animaux développent leurs ventes en circuit court de viandes et charcuteries à un tel niveau.

Le vin et le miel en circuit court, une affaire de spécialistes

Pour certains produits, leur commercialisation en circuit court est avant tout le fait d'exploitations spécialisées dans leur production. Ainsi, plus de 9 exploitations sur 10 commercialisant du vin sont

spécialisées viticoles et près de 7 exploitations sur 10 commercialisant du miel sont spécialisées apicoles. Les légumes, les produits laitiers et les produits animaux hors volaille sont aussi dans cette situation. En revanche, les œufs et volailles et les fruits sont sans doute des activités complémentaires plus accessibles aux agriculteurs non spécialistes de ces produits, qui s'engagent alors plus volontiers en circuit court. Moins de la moitié des exploitations engagées en circuit court pour ces deux types de produit sont spécialisées (respectivement 41% d'exploitations hors sol et 47% d'arboriculteurs et maraîchers). Et une exploitation sur cinq commercialisant ces produits en circuit court est une exploitation laitière.

Une surface exploitée moindre

En moyenne, les exploitations en circuit court (hors exploitations viticoles) exploitent une Surface agricole utilisée (SAU) inférieure à celles ayant uniquement recours aux circuits longs : 92 ha contre 106 ha. Ceci n'est toutefois pas forcément lié à l'existence d'un circuit court et s'explique entre autres par le type de spécialisations davantage représentées au sein des exploitations adeptes du circuit court : maraîchage, productions

hors sol, apiculture. Or ces spécialisations ne nécessitent que de faibles surfaces, voire pas de surface du tout.

A l'opposé, en viticulture, la SAU, de 13,7 ha en moyenne, des exploitations en circuit court est supérieure à celle des autres exploitations (9 ha). Mais 4 exploitations sur 5 commercialisant leur vin en circuit court sont de grandes exploitations, alors que les grandes exploitations ne représentent que la moitié des exploitations privilégiant le circuit long.

C'est dans le Jura et le Territoire de Belfort que proportionnellement les exploitations pratiquent le plus la commercialisation en circuit

court, respectivement 21% et 18%. En Haute-Saône, cette proportion atteint 13% et c'est dans le Doubs qu'elle est la plus faible (12%).

Une répartition géographique qui suit les spécialisations

Les circuits courts sont très peu présents dans certaines zones de la région : le Finage, une partie de la Bresse, les plateaux supérieurs du Jura dans le Doubs, la plaine grayloise et une partie de la région des plateaux en Haute-Saône. Dans ces zones, certaines spécialisations, telles les grandes cultures dans la plaine grayloise ou les bovins lait sur les plateaux supérieurs du Jura, sont dominantes. Or les circuits courts sont peu développés dans ce type de productions. Dans le Finage, les exploitations produisant des légumes livrent toute leur production à un industriel de la conserverie. A l'opposé, les circuits courts sont particulièrement présents dans la zone viticole du Jura.

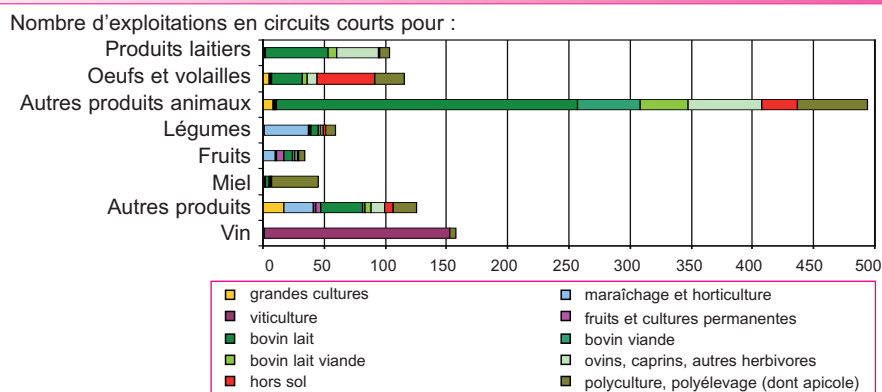
Ils sont aussi très présents sur les axes Besançon-Dole et Montbéliard-Héricourt-Champagny-Fougerolles, et dans une moindre mesure sur l'axe Besançon-Vesoul. La localisation géographique des exploitations en zone rurale* ou urbaine semble influencer le choix de commerciali-

Une évolution contrastée en dix ans

Lors du précédent recensement, en 2000, les exploitations avaient également été interrogées sur leurs pratiques de commercialisation. Mais il est difficile d'établir une comparaison entre les données 2000 et 2010, le mode de questionnement ayant évolué. Les seules données comparables sont les proportions d'exploitations commercialisant en nom propre des produits laitiers, des autres produits animaux (en excluant du champ les exploitations détenant des lapins), et commercialisant du vin.

Le nombre d'exploitations commercialisant du vin en circuit court reste stable entre 2000 et 2010. Le nombre total d'exploitations cultivant des vignes se réduisant, la proportion augmente nettement, passant en dix ans de 37% à 52%. Pour les produits laitiers, l'effectif d'exploitations pratiquant les circuits courts est multiplié par 1,7. La proportion est doublée en dix ans mais reste très faible, à 2%. Pour les produits animaux hors œufs, volailles et lapins, la tendance est nettement à la baisse, tant en effectif d'exploitations (- 40%) qu'en proportion (- 5 points).

La quasi totalité des exploitations commercialisant du vin en circuit court sont spécialisées viticoles (répartition par OTEX*)



note de lecture : sur les 494 moyennes et grandes exploitations commercialisant des autres produits animaux en circuit court, 246 sont spécialisées laitières.

Source : Agreste - Recensement agricole 2010

ser en circuit court. Implantée en zone urbaine (en ville ou en banlieue), une exploitation agricole bénéficie de la proximité immédiate des consommateurs. Ainsi, 23% des exploitations dont le siège est en zone urbaine ont choisi de commercialiser leurs produits en circuit court contre 15% des exploitations franc-comtoises localisées en zone rurale. Pour des produits comme les produits laitiers, les œufs et volailles, les légumes et les fruits, la localisation en zone urbaine est un facteur favorisant la commercialisation en circuit court. Pour les autres produits animaux et le miel, ce facteur n'est pas déterminant. Enfin, pour le vin, on

observe au contraire que 56% des viticulteurs situés en zone rurale choisissent les circuits courts pour vendre une partie de leur vin, quand seulement 38% de ceux situés en zone urbaine ont fait ce choix. Mais l'implantation de la coopérative d'Arbois, principale coopérative de la zone viticole du Jura avec près de 15 000 hl livrés, en plein cœur de l'unité urbaine d'Arbois et à proximité des unités urbaines de Poligny et Salins les Bains explique peut-être cet état de fait.

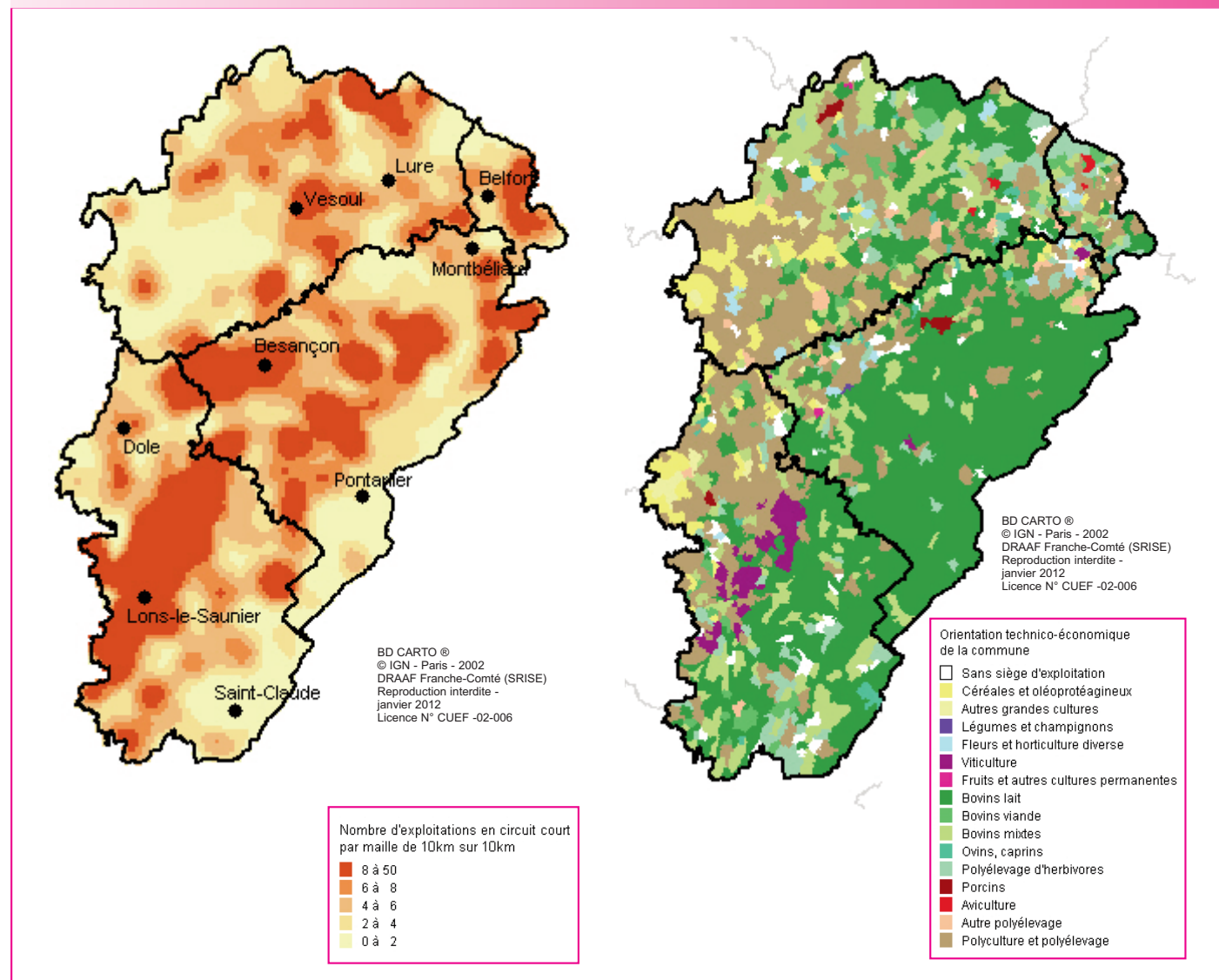
Les viticulteurs sont de grands adeptes de la vente directe. On compte plus de 150 exploitations

en circuit court pour le vin. Plus d'une centaine d'entre elles vendent tout leur vin en circuit court. Et pour près de 70, les circuits courts se résument à la vente directe.

Carton plein pour la vente directe

D'une manière générale, la vente directe est très présente puisque près de 130 exploitations écoulent plus de la moitié de leur vin en vente directe. Sur les 55 000 hl commercialisés par les viticulteurs eux-mêmes, plus de 42 000 hl sont écoulés en circuit court, dont plus de 33 000 hl en vente directe et

Une répartition géographique influencée par la spécialisation des exploitations



près de 9 000 hl avec un intermédiaire (magasins traditionnels ou spécialisés, restauration, collectif).

Quant aux exploitations non viticoles, elles ont été interrogées sur leurs trois principaux modes* de commercialisation en circuit court, tous produits confondus hors vins et par ordre décroissant de chiffre d'affaires. Les agriculteurs franc-comtois en circuit court font massivement le choix (60% d'entre eux) de n'utiliser qu'un seul mode de commercialisation. Seuls 16% disposent de trois modes de commercialisation ou plus. La vente directe est largement dominante. Pour les trois quarts des exploitations pratiquant les circuits courts, le mode de commercialisation principal correspond à la vente directe. La plupart du temps, il s'agit de vente à la ferme.

Surtout de la vente à la ferme

Viennent ensuite la vente sur les marchés et en point de vente collectif. Parmi les débouchés relevant de la vente indirecte, les commerçants détaillants (boucher, épicier, crémier, ...) sont largement majoritaires. Ce débouché est proportionnellement plus développé qu'à l'échelle nationale. Il représente 19% des déclarations de mode de commercialisation principal en Franche-Comté, contre 12% en France. La restauration collective n'est mentionnée comme mode de commercialisation principal que par 1,9% des exploitations pratiquant les circuits courts. C'est peu mais c'est néanmoins le taux le plus élevé de toutes les régions de France métropolitaine. Avec une quinzaine de producteurs déclarant la restauration collective comme principal débouché en circuit court, la Franche-Comté compte 10% de l'effectif national et se place au même niveau que des grandes régions comme la Bretagne, l'Aquitaine et Rhône-Alpes.

Seulement 10,5% des exploitations engagées en Indication géographique protégée (IGP), Appellation d'origine contrôlée (AOC), label rouge ou Certification de conformité produit (CCP)* pour au moins un de leurs produits (hors vin) commercialisent leurs produits en circuit court. Pour les exploitations qui ne sont engagées dans aucune de ces démarches, cette proportion s'élève à 15%.

L'engagement dans un signe officiel de qualité (hors bio) ou dans une CCP ne semble donc pas constituer un atout pour commercialiser ses produits en circuit court. Au contraire, l'engagement dans un signe officiel de qualité (hors bio) ou dans une CCP d'une part, et la commercialisation en circuit court d'autre part, correspondraient à des choix stratégiques différents. En circuit long, la présence d'un signe officiel de qualité ou d'une CCP sur le produit est un facteur de réassurance du

consommateur susceptible de guider son achat. En circuit court, la proximité avec le producteur rassure le consommateur et la présence d'un signe officiel de qualité ou d'une CCP n'est alors plus déterminante dans l'acte d'achat.

Une proximité primordiale

Ce constat est cependant à nuancer par produit. Il se confirme en production laitière. Bien que la part d'exploitations commercialisant en circuit court soit de toute façon très faible (2%), elle est plus élevée (4%) pour les exploitations qui ne sont engagées ni dans un signe officiel de qualité (hors bio) ni dans une CCP que pour les exploitations qui respectent le cahier des charges d'une de ces démarches (1,5%). En viticulture, la quasi totalité des exploitations détenant des vignes sont localisées en zone AOC, ce qui n'autorise pas une comparaison fiable avec celles situées hors zone AOC.

La vente à la ferme domine largement

Modes de commercialisation (hors vin)		1 ^{ère} importance		2 ^{ème} importance		3 ^{ème} importance	
		Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Vente directe	ferme	484	60,0%	77	24,3%	29	22,8%
	point de vente collectif	44	5,5%	29	9,1%	13	10,2%
	marchés	48	6,3%	70	22,1%	6	4,7%
	tournée à domicile	27	3,3%	17	5,4%	8	6,3%
	correspondance	0	0,0%	5	1,6%	4	3,1%
	paniers (type AMAP)	10	1,2%	7	2,2%	3	2,4%
	salons et foires	0	0,0%	19	5,4%	7	5,5%
vente avec un intermédiaire	restauration commerciale	4	0,5%	12	3,8%	9	7,1%
	restauration collective	15	1,9%	4	1,3%	9	7,1%
	commerçant détaillant	151	18,7%	66	20,8%	28	22,0%
	GMS	24	3,0%	13	4,1%	11	8,7%
Total		807	100%	317	100%	127	100%

Champ : moyennes et grandes exploitations en circuit court (hors vins)

Source : Agreste - Recensement agricole 2010

1^{ère} importance : mode de commercialisation cité en premier

2^{ème} importance : mode de commercialisation cité en deuxième (calcul sur les exploitations ayant 2 ou 3 modes de commercialisation)

3^{ème} importance : mode de commercialisation cité en troisième (calcul sur les exploitations ayant au moins 3 modes de commercialisation)

En couleur apparaissent les 3 modes les plus cités.

note de lecture : pour 70 exploitations, la vente sur les marchés représente le deuxième mode de commercialisation en circuit court, en part de chiffres d'affaires. Ces 70 exploitations représentent 22,1% des exploitations en circuit court qui ont 2 modes de commercialisation ou plus.

En revanche, l'implication des agriculteurs bio dans les circuits courts est plus forte que celle des agriculteurs conventionnels. 46% d'entre eux commercialisent au moins une partie de leurs produits en circuit court, contre seulement 13% des agriculteurs conventionnels. En France, ces proportions sont respectivement de 54% et 18%. Ce plus fort développement des circuits courts chez les exploitations bio servirait-il à pallier une absence ou du moins une insuffisance des circuits longs traditionnels pour les produits bio ? Il dénote peut-être tout simplement une sensibilité différente des agriculteurs bio. Autre hypothèse, le circuit court permet probablement de mieux répercuter auprès du consommateur le surcoût lié au cahier des charges.

Diversification et circuit court vont de pair

Dans l'ensemble, les agriculteurs franc-comtois commercialisant en circuit court ressentent peu le besoin de créer une structure juridique spécifique pour cette activité, ou du moins ne sautent pas le pas. La grande majorité des exploitations (93%) commercialisent leurs produits uniquement en nom propre. L'activité viticole fait exception. Plus de la moitié (un tiers au niveau national) des exploitations franc-comtoises détenant des vignes (hors usage purement familial) et pratiquant la vente en circuit court déclarent commercialiser leurs produits viticoles par le biais d'une unité propre à l'exploitation. En Franche-Comté, l'existence d'unités spécifiques propres à l'exploitation viticole est presque uniquement le fait des exploitations pratiquant la vente en circuit court. Seules quatre exploitations ont créé ce genre de structure sans commercialiser en circuit court. Alors qu'en France, un quart des unités spécifiques de commercialisation de vin sont liées à des exploitations agricoles vendant

leur production uniquement en circuit long.

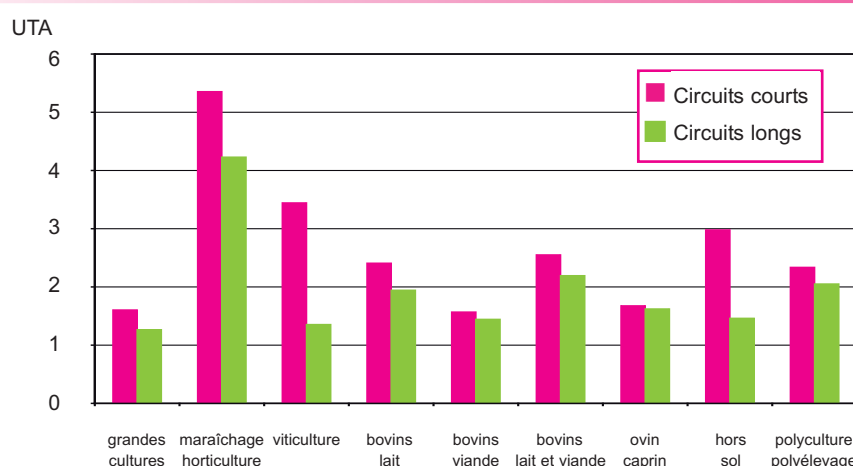
La présence d'une activité de diversification* et la commercialisation en circuit court sont très liées. En Franche-Comté, 31% des exploitations en circuit court ont aussi une activité de diversification, contre seulement 9% des exploitations dont la totalité des produits empruntent un circuit long. Quand les agriculteurs transforment eux-mêmes leurs produits, ils souhaitent conserver un maximum de valeur ajoutée et en assurent eux-mêmes la vente au plus près du consommateur. Les agriculteurs franc-comtois poussent cette stratégie à son extrême. Ainsi, 96% de ceux qui transforment leur lait vendent des produits laitiers en circuit court, et 87% de ceux qui transforment d'autres produits agricoles (hors lait et hors producteurs de vin) commercialisent une partie de ces produits transformés en circuit court. Au niveau national, ces proportions s'élèvent respectivement à 91% et 55%. Dans la même logique, plus des trois quarts des viticulteurs vinifiant eux-mêmes leur production commercialisent ensuite leur vin en circuit court. Les activités de diversification relevant de l'agritourisme, telles que l'hébergement, la restauration et

les activités de loisir, favorisent une proximité entre le producteur et le consommateur. A ce titre, on pouvait s'attendre à ce que la majorité des agriculteurs engagés dans l'agritourisme commercialisent leurs produits en circuit court. Or seuls 35% d'entre eux ont choisi cette voie de commercialisation.

Plus de travail

Les exploitations en circuit court mobilisent plus de main d'œuvre que celles qui n'ont retenu que les circuits longs. En moyenne, elles nécessitent 2,6 Unités de travail annuel (UTA*) par exploitation contre 1,9 UTA pour les autres. Ce constat reste vrai si on rapporte le temps de travail à la taille économique des exploitations. Il faut dire que la vente des produits, et les activités de transformation préalable qui l'accompagnent souvent, peuvent être gourmandes en temps. L'écart est particulièrement marqué chez les exploitations viticoles (facteur de 2,5). Il est lié à la taille économique supérieure des exploitations viticoles commercialisant en circuit court, mais aussi au fait que 85% des viticulteurs commercialisant en circuit court vinifient eux-mêmes plus de la moitié de leur vendange (12% pour ceux ne commercialisant pas en circuit court). ■

Les circuits courts génèrent du travail supplémentaire
(UTA* moyenne par exploitation et par OTEX*)



Méthodologie

A l'occasion du recensement agricole 2010, l'ensemble des unités économiques participant à la production agricole et dépassant un certain seuil d'activité ont été enquêtées. Les exploitations agricoles ainsi définies ont été classées, d'une part en petites, moyennes et grandes exploitations en fonction de leur potentiel de production (ou PBS Production brute standard), et d'autre part par OTEX ou Orientation technico-économique selon leur spécialisation.

Une partie du questionnaire était dédiée à la commercialisation en circuit court, c'est-à-dire en vente directe ou avec un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur : nature des produits commercialisés en circuit court, existence d'une entité juridique spécifique, part du chiffre d'affaires réalisé en circuit court, modes de commercialisation privilégiés. Ce questionnaire portait sur l'ensemble des produits de l'exploitation à destination alimentaire, hors vin. L'activité viticole faisait en effet l'objet d'un questionnaire à

part. C'est pourquoi, dans la présente publication, certaines données peuvent être présentées hors vin.

Un exploitant agricole peut réaliser la commercialisation en circuit court de ses produits, soit en son nom propre, soit par le biais d'une entité juridique distincte de l'exploitation mais en lien avec l'exploitation. Une telle entité est dite liée à l'exploitation dans la mesure où l'exploitant y détient une participation financière et donc un pouvoir de décision : par exemple point de vente collectif, SARL, GIE. Les fruitières fromagères n'ont pas été considérées comme des entités juridiques liées à l'exploitation. Il paraissait en effet délicat d'obtenir des exploitants agricoles la part précise du chiffre d'affaires de leur fruitière réalisée en circuit court.

Les exploitations ont été interrogées sur leurs trois principaux modes de commercialisation en circuit court, tous produits

confondus hors vin et par ordre décroissant de chiffre d'affaires. Ces modes de commercialisation peuvent relever de la vente directe ou de la vente indirecte avec un seul intermédiaire. La vente directe regroupe la vente à la ferme, en point de vente collectif, sur les marchés, en tournée, par correspondance, sous forme de paniers (type AMAP) ou bien sur les salons et foires. En vente indirecte, le rôle d'intermédiaire est joué par la restauration commerciale ou collective, un commerçant détaillant ou encore une grande ou moyenne surface.

Sauf précision contraire, les comparaisons avec l'échelon national s'entendent avec la France métropolitaine.

En savoir plus sur le recensement agricole (organisation, champ de l'enquête, méthodologie, définitions, questionnaire) et ses résultats :

<http://agreste.agriculture.gouv.fr/recensement-agricole-2010/>

Définitions

■ Les Signes d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO), plus communément appelés « **signes officiels de qualité** » sont les seuls garantis par l'Etat. Ils regroupent l'Appellation d'origine contrôlée (AOC), l'Appellation d'origine protégée (AOP), l'Indication géographique protégée (IGP), le label rouge, la Spécialité traditionnelle garantie (STG) et l'Agriculture biologique (AB). A ce jour il n'existe aucune STG en France. *En savoir plus sur les SIQO : Agreste Franche-Comté n° 166 ou <http://agriculture.gouv.fr/signes-de-qualite>*

■ La **Certification de conformité produit (CCP)** atteste qu'une denrée alimentaire est conforme à des règles spécifiques et à des caractéristiques qui le distinguent du produit courant et qui portent, selon les cas, sur la production, la transformation ou le conditionnement. La CCP n'est pas considérée comme un signe officiel de qualité, mais le ministère en charge de

l'agriculture enregistre les déclarations d'engagement dans une CCP et les organismes contrôlant le respect du cahier des charges, organismes certificateurs, doivent être accrédités.

■ Les activités de **diversification** regroupent les activités lucratives réalisées par l'exploitant agricole, autres que directement agricoles : transformation de produits agricoles, travail à façon, sciage de bois, hébergement, restauration, ... La production de miel (extraction et filtration) est une activité agricole en soi et non une activité de diversification. De même, le vin est considéré comme un produit agricole et la transformation du raisin en vin n'est pas une activité de diversification mais une activité agricole. Au sens strict employé dans la statistique agricole, la création d'un atelier complémentaire, par exemple un atelier veau de boucherie dans une exploitation laitière, ou un atelier

de poules dans une exploitation céréalière, ne constitue pas une activité de diversification.

■ **UTA** : Unité de travail annuel, correspond au travail d'une personne à plein temps pendant une année entière.

■ Pour l'étude de la localisation géographique des exploitations en zone rurale ou urbaine, le zonage 2010 de l'INSEE des **unités urbaines** a été utilisé. On appelle unité urbaine une commune ou un ensemble de communes présentant une zone de bâti continu (pas de coupure de plus de 200 mètres entre deux constructions) qui compte au moins 2 000 habitants.

En savoir plus sur le zonage INSEE des unités urbaines :

http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=zonages/unites_urbaines.htm

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



Agreste : la statistique agricole

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

191, rue de Belfort - Immeuble Orion - 25043 BESANÇON CEDEX Tél. : 03 81 47 75 50 - Fax : 03 81 47 75 05

■ **Directeur** : Pascal WEHLÉ

■ **Rédaction** : Kristina FRETIERE

■ **Dépôt légal** : à parution

■ **Prix** : 4,50 Euros

■ **Directeur de la publication** : Florent VIPREY

■ **Composition** : Marie-Claire PETIT-MAIRE

■ **ISSN** : 0246-1803

■ © Agreste 2012

recensement
agricole
2010