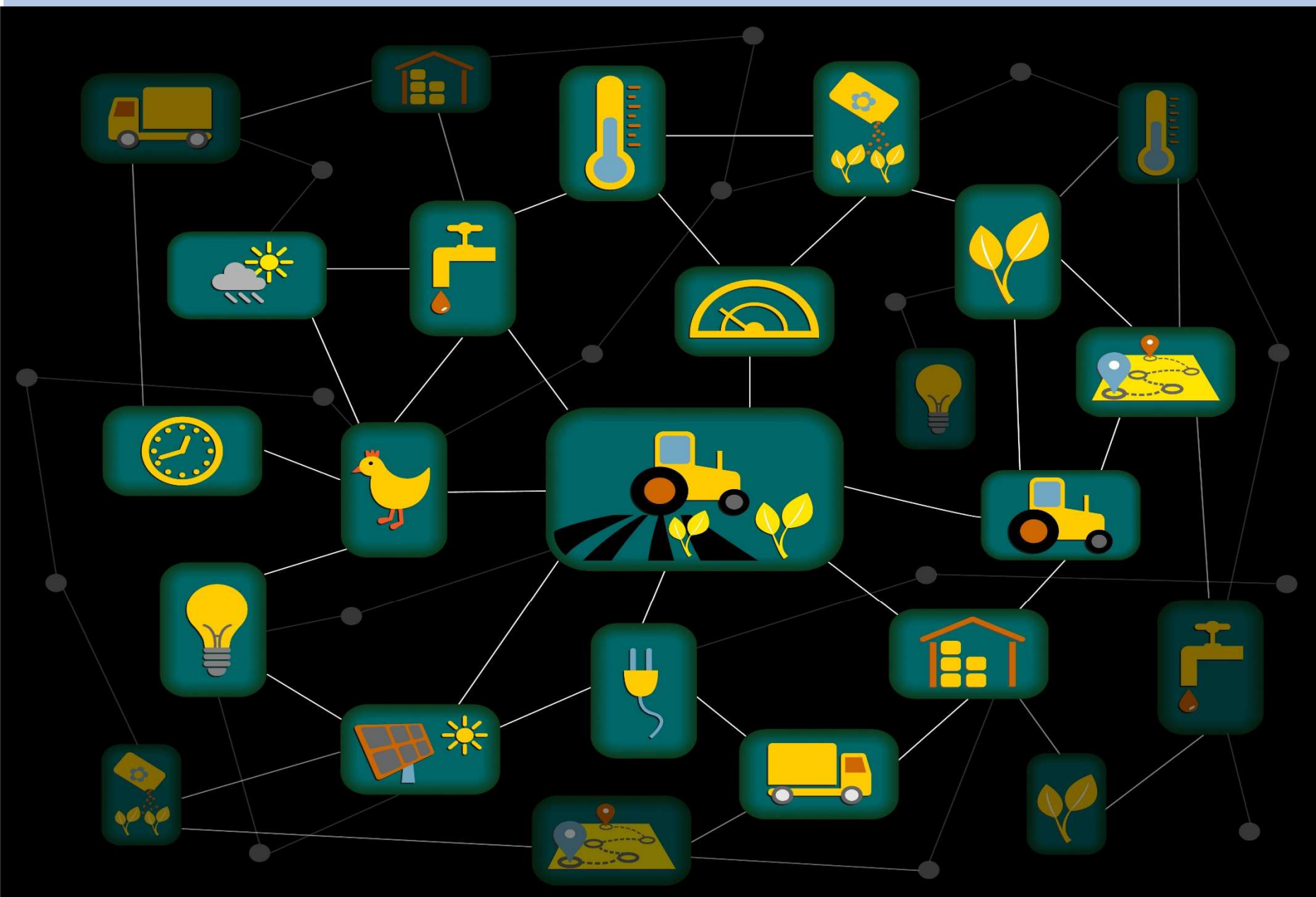


CIRCUITS COURTS

BAROMETRE OKADRAN - 2019



SOMMAIRE

1. CIRCUIT COURT

Une tendance de fond dans les modes de distributions

2. CONSOMMATEURS

Des motivations citoyennes

3. RESTAURATION

Des interrogations sur un modèle plus proche du consommateur

Méthodologie :

Les analyses économiques et marketing ainsi que les prévisions ont été réalisées par email par Okadran - L'observatoire du Circuit Court durant les mois d'octobre et Novembre 2018 en France au total plus de 15 600 agriculteurs ont été interrogés en ligne (mode de recueil CAWI). Ces individus âgés de 18 à 65 ans sont issus d'échantillons nationaux représentatifs. Nous avons recueilli 1 648 réponses.

Définition :

On qualifie de Circuit Court un système de distribution dans lequel intervient au maximum un intermédiaire entre le producteur et le consommateur ;

Définition officielle selon le Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche, est considéré comme « un circuit court 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 ».



Circuit court

Une tendance de fond dans les modes de distributions..

Avec ses promesses de croissance de revenu pour les producteurs et une alimentation plus saine tout en respectant les contraintes budgétaires de la famille, le modèle du Circuit Court semble pouvoir répondre à une partie des enjeux environnementaux, économiques, et sociétaux. Pour autant, certaines questions techniques et organisationnelles demeurent aujourd'hui encore de véritables challenges et de potentiels verrous à son développement. Une fois ceux-ci surmontés, nul doute que les producteurs pourront enfin profiter pleinement de ses atouts et de ses vertus. Le développement d'une économie digitale se présente comme un facteur clés de succès du développement du Circuit Court, sous réserve que le monde agricole s'empare de cette opportunité et sache faire face aux problématiques de logistique, marketing et sécurité des paiements.

CONSOMMATEURS

Des motivations citoyennes..

La part de la consommation de la viande dans le panier du consommateur diminue depuis les années 1980 et n'atteint plus que 20 % en 2014, contre 26 % à son apogée en 1967 ; la viande reste toutefois la principale dépense du panier alimentaire. Les scandales alimentaires ont affectés les dépenses sur le poste viande des ménages.

Cependant les raisons qui plaident en la faveur du modèle Circuit Court se caractérisent par de nouveaux comportements d'achats tels que : les militants, les traditionnels, les fonctionnels sympathisants. Une meilleure répartition de la valeur économique, un consentement à payer pour des produits de meilleure qualité et issus de production locales sont également des motivations fortes exprimées par le consommateur. A cela, s'ajoute également le désir des consommateurs pour une production agricole éthique et responsable qui s'éloigne des modèles de production agricoles intensifs des années 60.

RESTAURATION

Des interrogations sur un modèle plus proche du consommateur..

« Simplifier l'approvisionnement local des restaurants pour plus de transparence et une valorisation de l'offre en restauration », représente une valeur ajoutée exprimée par la profession.

Alors que les consommateurs sont de plus en plus nombreux à vouloir savoir d'où viennent les produits qu'ils consomment, les restaurants manquent de temps pour trouver les meilleurs produits locaux. Ces professionnels passent par des intermédiaires qui les éloignent des producteurs. La difficulté supplémentaire liée à ce type d'approvisionnement dans la viande est de se faire livrer régulièrement en raison de l'exigence du producteur de vendre la bête dans son entier et non pas uniquement les pièces nobles.

L'EDITO de Roger MECHRI Co-fondateur d'OKADRAN.FR

Les Circuits courts sont présentés comme une réelle alternative à l'amélioration des revenus des producteurs. Egalement, à « un mieux » consommer pour les foyers.

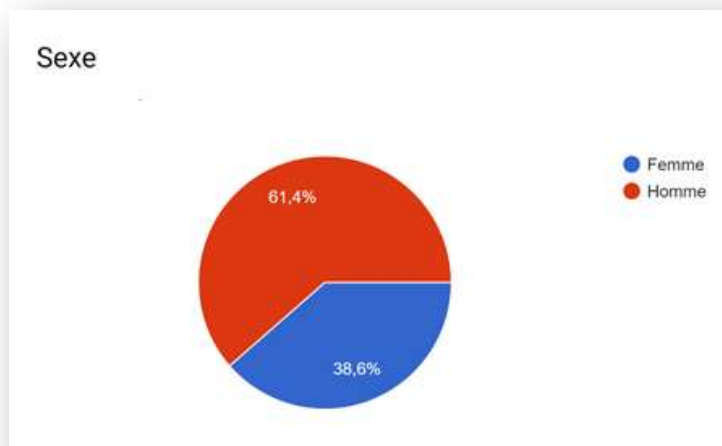
A ce jour, Il apparaît qu'au delà d'initiatives individuelles de producteurs innovants et engagés dans une véritable stratégie de distribution, peu d'institutionnels se sont engagés à leurs côtés pour financer ces initiatives. A l'exception de la « Ruche qui dit Oui », peu d'investisseurs de type fonds d'investissements ou capital risque ont choisi d'investir dans le créneau du circuit court, ce qui en ralenti le développement.

Dans le même temps la grande distribution valorise sa communication autour de ses sources d'approvisionnements locales mettant en avant le producteur.

Pour autant, le consommateur accorde t-il réellement sa confiance à ce type de message souvent qualifié « d'accroche marketing » considérant même que la souffrance du monde agricole provient essentiellement de cette même grande distribution.

Il semble évident que le marché va se segmenter dans les prochaines années comme nous pouvons le voir actuellement avec l'émergence de magasins totalement dédiés aux produits issus de l'agriculture Biologique.

Tout comme l'industrie viticole a su réaliser sa mutation vers des produits de qualité, les producteurs agricoles auront le choix entre une production de masse et non différenciée et une production de qualité s'appuyant sur les labels et le respect des terroirs, mais attention on ne s'improvise pas commerçant du jour au lendemain.



Une féminisation associée au dynamisme...

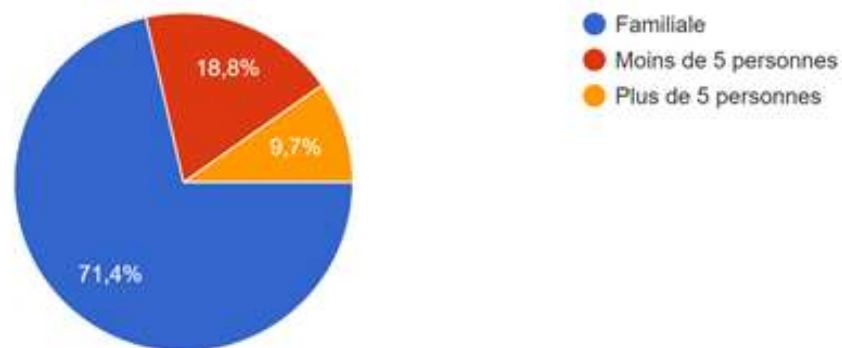
A la question quel est votre sexe, Il apparait dans notre étude que 38,6% des répondants sont des femmes, ce qui indique une tendance à la féminisation des activités agricoles. Selon une étude datant de mars 2018 du ministère de l'agriculture les femmes représentent 32% des actifs permanents agricoles et 25% chefs d'exploitation.

Les femmes, forces motrices pour le développement de nouvelles activités¹.

- Les exploitations féminines développent (par rapport aux exploitations masculines) :
- La vente en circuits courts : 20% (16% en exploitations masculines) ;
- La diversification : 16% (14% en exploitations masculines) ;
- Des activités de loisirs à la ferme : 5% (1% en exploitations masculines).

¹ Alim agri ministère de l'agriculture 03/2018

Quelle est la taille de votre exploitation ?



La taille ne fait pas tout...

En effet, les exploitations de moins de 20 hectares représentent toujours 43% du total des exploitations en 2010, contre 4% pour les exploitations de plus de 200 hectares.

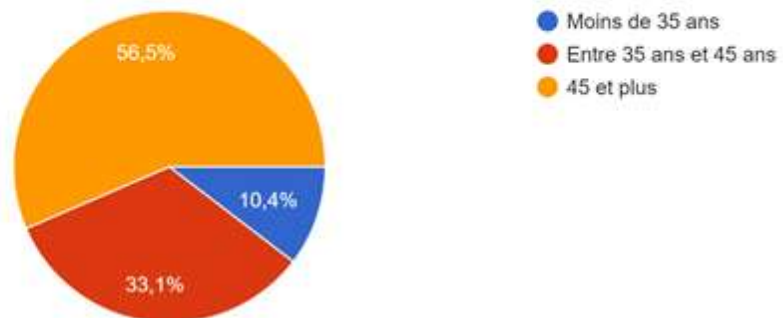
Le quart des exploitations agricoles ont une surface de moins de 6 hectares². De 1970 à 2010, la surface moyenne des exploitations agricoles françaises est passée **de 21 à 55 hectares**. Avec pour résultat une réduction du nombre des exploitations **de 1,6 million à 490 000**³. Compte tenu de la taille des exploitations, le nombre de personnes actives sur celles-ci est généralement limitée à la cellule familiale ou moins de 5 personnes.

² Recensement agricole de 2010, Ministère de l'Agriculture français

³ Ministère de l'Agriculture français



Quel Age avez vous ?



A quand la relève ?

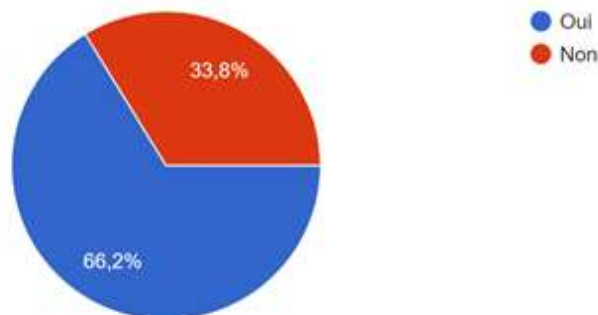
38 % des actifs dirigeants avaient 55 ans ou plus⁴.

Cet âge moyen des chefs d'exploitation, coexploitants et associés en France métropolitaine en 2013, date de la dernière enquête du ministère de l'agriculture ;

Notre étude met également en évidence que plus de 56% des répondants ont plus de 45 ans.

⁴ Selon les données Agreste

Avez vous un label ?

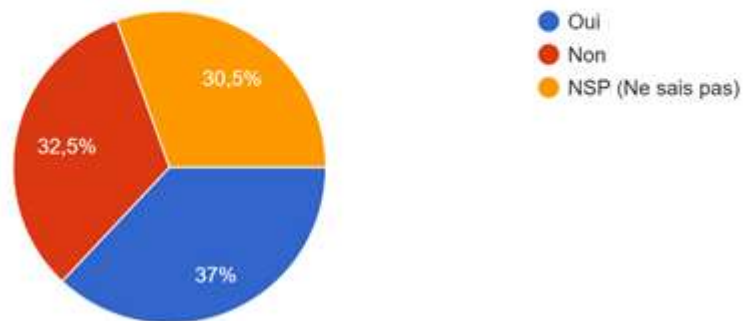


Une adhésion forte aux labels et appellations...

Près de 34% des agriculteurs interrogés déclarent avoir un label. Ce chiffre démontre un réel intérêt pour une agriculture responsable.

Ce modèle de production est un facteur de croissance pour le producteur désireux de répondre aux attentes du consommateur qui recherche un produit de qualité. Cette recherche passe par un cahier des charges précis et rigoureux. C'est également un moyen d'amélioration du revenu du producteur traduisant une reconnaissance de sa production à sa juste valeur.

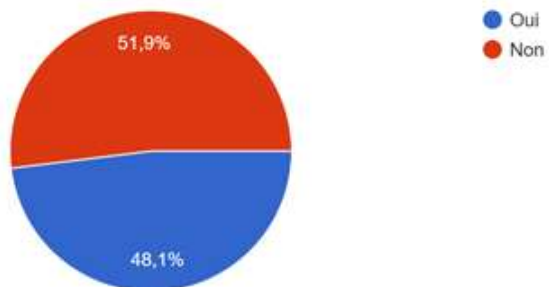
Si non, avez vous l'intention de mettre un label en place (AOP, AOC, Label rouge, etc...)



Un label et alors ?

Cette tendance de fond sur les labels se confirme avec 37% des répondants qui expriment une volonté de mettre en place un label. Il est à noter que près 33% n'ont pas cette intention.

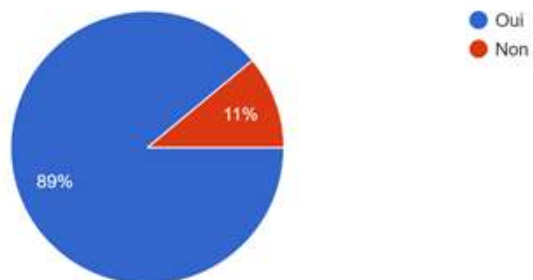
Si vous n'avez pas opté pour une production BIO, envisagez vous de modifier votre mode de production ?



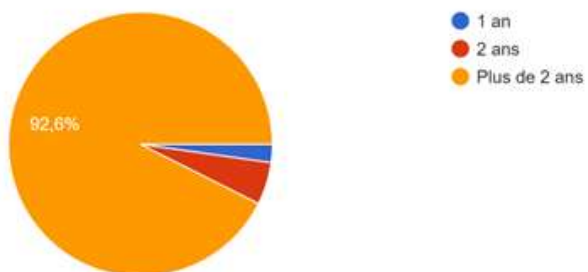
Le Bio a de l'avenir...

Les producteurs n'ayant pas de production Bio sont 48% à envisager une mutation de leur activité vers ce mode de production.

Actuellement pratiquez vous la vente en circuit court ?

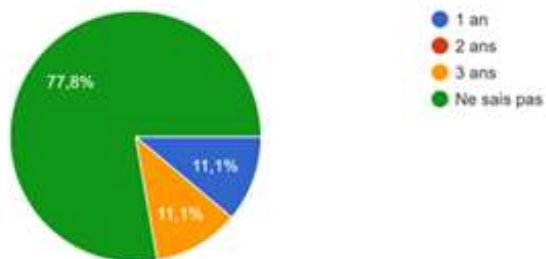


Si oui depuis quand ?

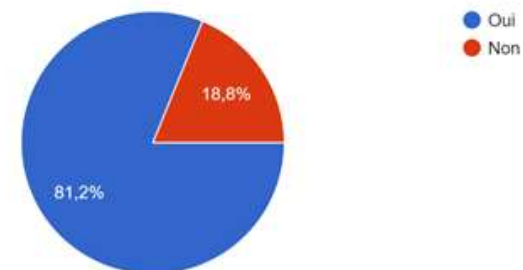


89% des répondants déclarent pratiquer la vente en Circuit Court. Parmi ces producteurs une grande majorité a cette activité depuis plus de 2 ans à 92 % des répondants. Nous verrons ultérieurement que leurs perspectives financières sont plutôt positives et envisagent un avenir à potentiel.

Avez vous l'intention de le pratiquer et sous quel délai ?



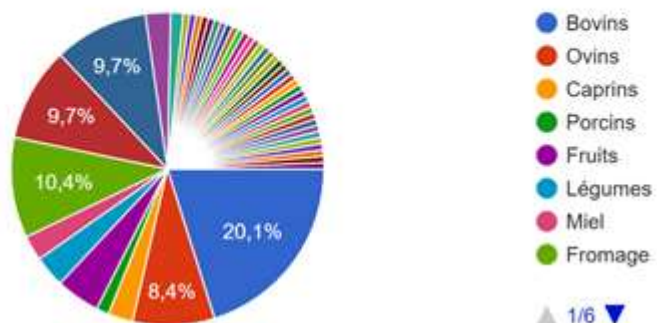
Si non l'avez vous pratiqué ?



Des tentatives et des incertitudes sur le modèle circuit court...

En portant une attention plus précise sur les répondants ne pratiquant pas le Circuit Court, il apparaît que près de 80% ne savent pas encore s'ils vont adopter ce modèle de distribution. Toutefois, 22% envisagent cette orientation dans les 3 années à venir. Il est à noter que parmi ceux qui ne le pratiquent pas actuellement 81,2% des répondants ont déjà expérimenté le Circuit Court.

Quelle est la nature des produits que vous commercialisez ?



La viande tient le haut du panier...

La part de la viande représente près de 40 % des produits vendus par les producteurs se répartissant comme suit Viande Rouge : 28,7%, Volailles : 9,6%, à noter que les fromages avec 10,4 % arrivent en 2° position dans les produits vendus.

Quel canal utilisez vous pour commercialiser vos produits ?



Des canaux très diversifiés mais un canal web peu exploité...

La Ferme premier canal de vente.

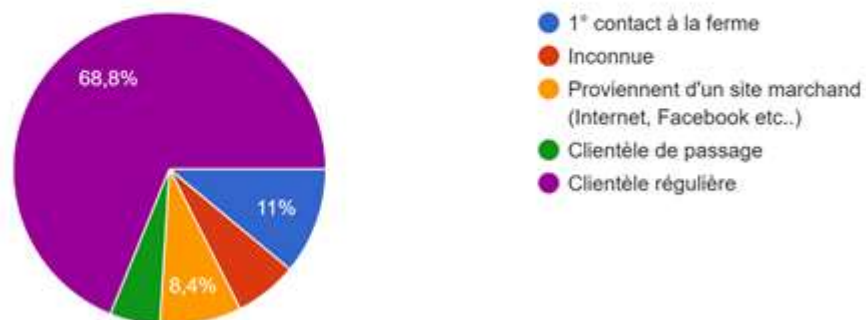
La vente à la ferme représente le premier canal de distribution en circuit court, soit 30% des répondants.

En 2° position se situe la vente sur les marchés avec 25% des répondants.

Les autres canaux restent faiblement représentés.

Seuls 16% des répondants déclarent utiliser le canal numérique, qu'il soit mutualisé sur les places de marché, par exemple, ou sur leur site marchand.

Origine de vos clients

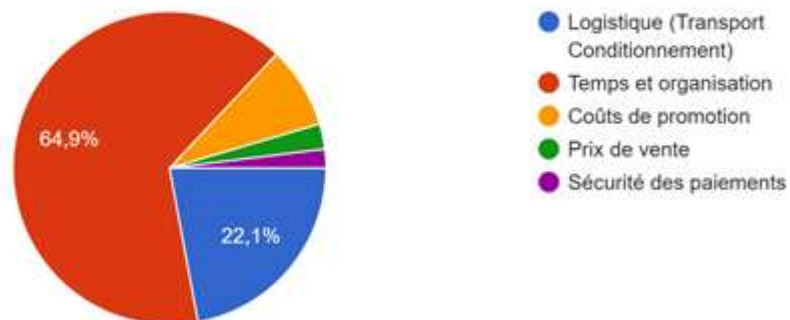


Une clientèle clairement identifiée et surtout régulière...

La proximité grande gagnante et le e-commerce a de beaux jours

Près de 70% des clients des producteurs en Circuit Court sont réguliers et de proximité. La clientèle provenant d'un site marchand ne représente que 8,4% de la clientèle totale. Le e-commerce représente un potentiel inexploité, encore faut-il qu'une réponse soit apportée par le marché pour les problématiques de logistique et de promotion.

Les freins au circuit court



La course au temps et à l'organisation...

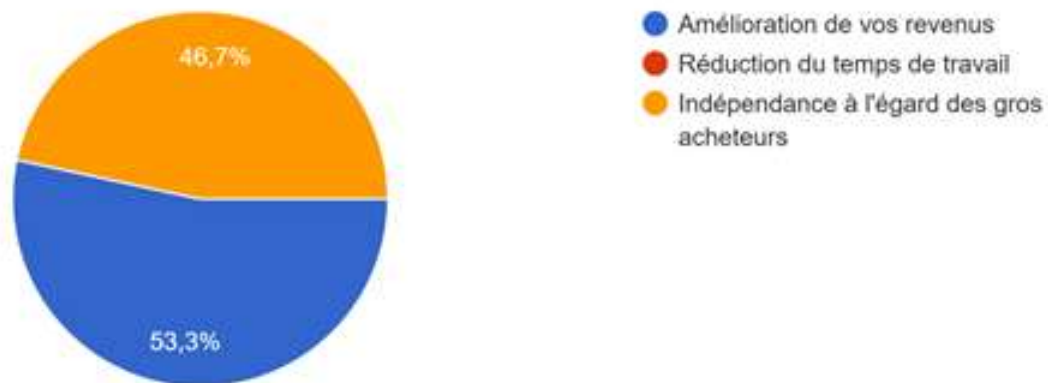
Trouver le temps nécessaire pour réorienter son activité

Le frein principal à la vente en circuit court est essentiellement un problème d'organisation. Ceci nécessite un changement profond dans le modèle économique de l'exploitation.

Le second frein exprimé porte sur l'aspect logistique. Les coûts de transports et de conditionnements impactent sensiblement les prix des ventes des produits.

Les coûts de promotions sont également perçus comme un frein au Circuit Court pour 8,3% des répondants.

Les avantages retirés du circuit court:



Indépendance et amélioration du revenu...

Les deux avantages retirés de l'activité en Circuit Court sont essentiellement :

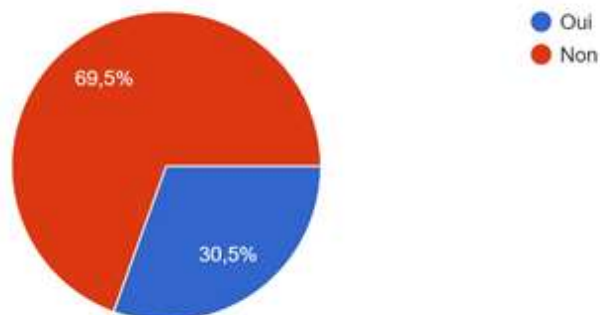
- pour 53,3%, l'amélioration des revenus,
- pour 46,7%, l'indépendance à l'égard des grands acheteurs.

Ces « gros acheteurs » institutionnels dominent le marché, fixent des prix non rémunérateurs. Le choix d'une distribution en Circuit Court permet d'accroître son revenu de 34% à 50% selon la filière⁵.

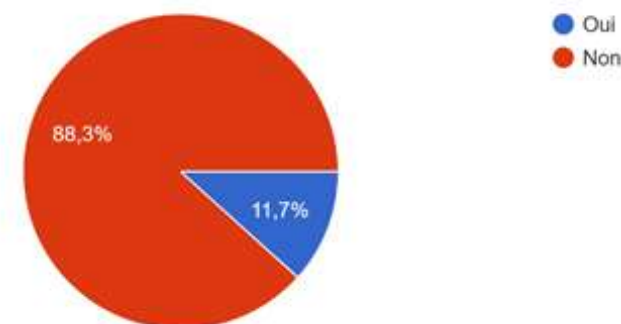
⁵ Okadran.fr



Chambre d'agriculture



Ministère de l'agriculture

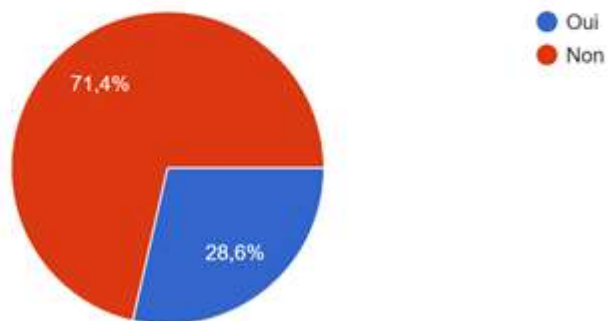


Un manque d'information...

A la question « Diriez-vous que les institutionnels Chambres d'Agricultures ou le Ministère de l'Agriculture vous apportent un soutien »

70% des répondants estiment que les chambres d'agriculture n'apportent pas de soutien pour développer une activité en Circuit Court. Ce pourcentage s'accroît sensiblement de 18 points concernant le Ministère de l'agriculture. Cette perception est toutefois étonnante si l'on compte les très nombreuses études et fiches pratiques réalisées par les chambres d'agriculture sur le sujet. Lors d'une prochaine étude nous poserons la question des modes de recherches de l'information par les producteurs. Il est à noter que le Ministère de l'agriculture fournit essentiellement des informations génériques, réglementaires et relativement peu opérationnelles sur le plan commercial.

Banque



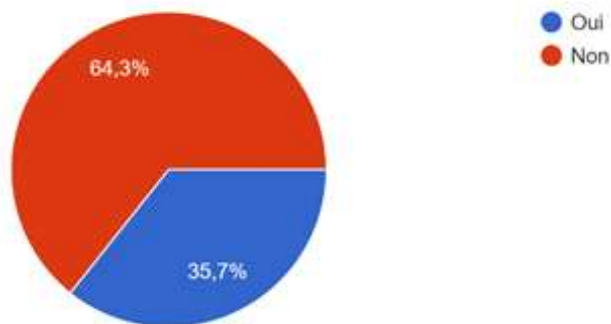
Les institutions financières absentes...

A la question « Diriez-vous que les banques vous apportent un soutien »

72 % des répondants estiment que les banques n'accompagnent pas les producteurs sur le potentiel des Circuits Courts, facteur d'amélioration du revenu.

L'offre bancaire se limite dans la grande majorité des cas à une offre d'encaissement sur la mise en place de produits du type paiement en ligne, monétique et assurances. Ces offres sont soumises à la concurrence d'autres acteurs du marché non bancaires autrement plus riches, ce qui ne positionne pas la banque comme acteur de 1^{er} plan. La préoccupation de la sécurité des paiements étant faiblement exprimée par les répondants (cf. page 19). L'offre bancaire reste éloignée des attentes des producteurs désireux de développer une offre Circuit Court. Pour l'essentiel, elles orientent les entrepreneurs vers des organismes tels que : Bpi Siagi ou France active afin de bénéficier d'une caution.

Votre syndicat

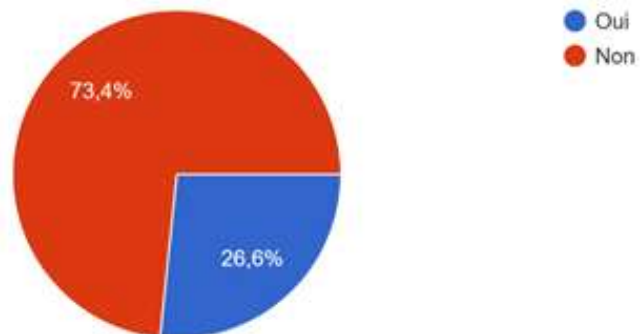


Former et informer...

Des syndicats peu actifs.

Près de 65 % des répondants estiment que les syndicats n'apportent pas de soutien aux producteurs pour mettre en place une activité de Circuit Court. Les recherches sur Internet associant Circuit court et Syndicats ne proposent pas de résultats significatifs.

Les revues professionnelles

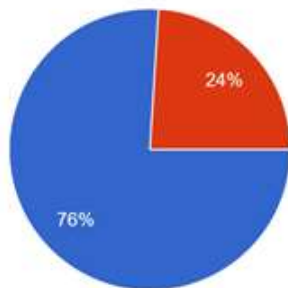


Un manque d'information...

Savoir rechercher l'information disponible.

Près de 75% des répondants estiment que les revues professionnelles n'apportent pas d'information tendant à soutenir une activité de Circuit Court.

Diriez vous que vous êtes :



- Optimiste pour l'avenir de votre exploitation
- Pessimiste pour l'avenir de votre exploitation

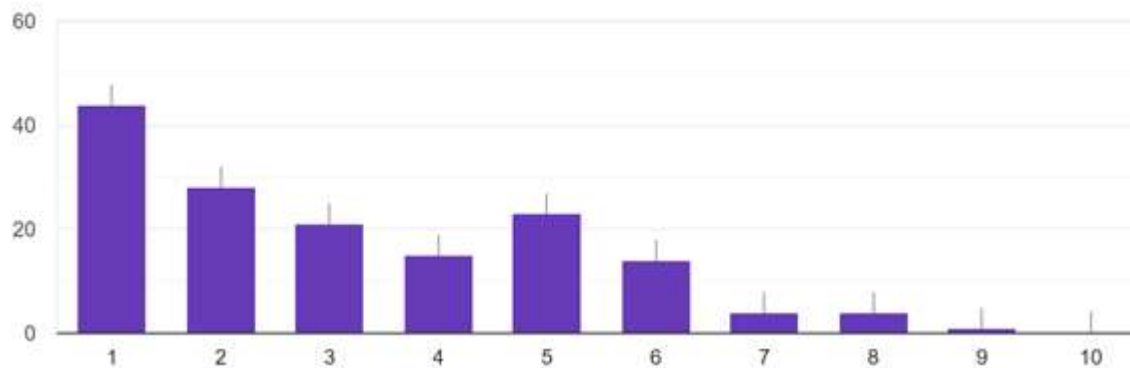


Une confiance en l'avenir...

L'avenir des exploitations semble plutôt être positif.

A la question : « avez-vous confiance en l'avenir ? », plus de 7 producteurs sur 10 sont plutôt optimistes sur l'avenir de leur exploitation. Cette opinion est peut-être à mettre en relation avec leur situation financière actuelle. (Voir Graphe page 28)

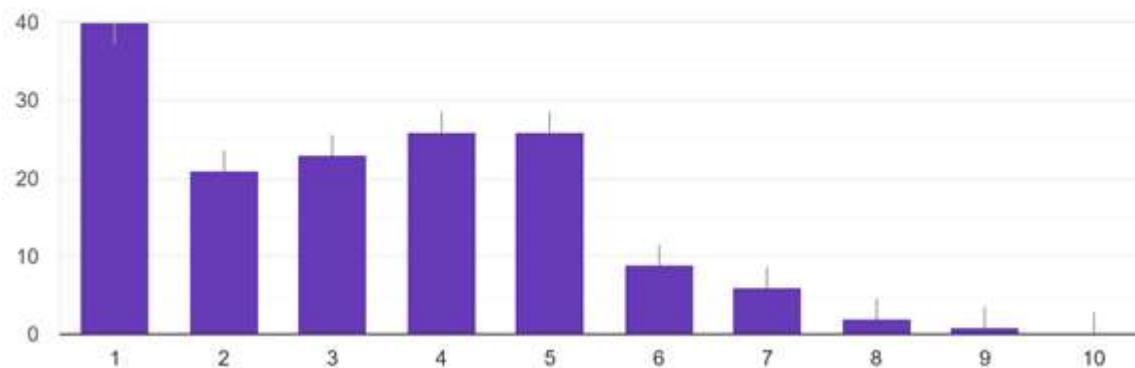
Sur une échelle de 10 Faites vous confiance au gouvernement ?



Gouvernement : Une confiance limitée

Décorrélée de l'activité de Circuit court, la question porte sur le degré de confiance en l'actuel gouvernement, 1 étant la valeur la plus faible et 10 la valeur la plus élevée. Plus de 70 % (1 à 4) ont plutôt exprimés un manque de confiance à l'égard du Gouvernement.

Sur une échelle de 10 Faites vous confiance à la commission Européenne ?

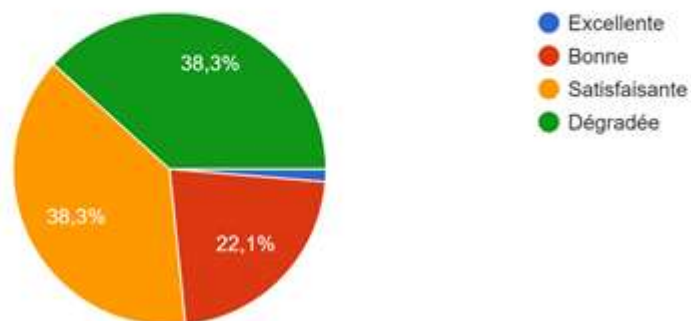


Europe : Une confiance tout aussi limitée mais...

Moins grande qu'à l'égard du gouvernement.

Décorrélée de l'activité de Circuit court la question porte sur le degré de confiance dans les Institutions Européennes. 71% des répondants ne font pas confiance à l'Europe. Ce qui indique que la confiance est comparativement à la question précédente sur le gouvernement plus accordée en faveur des Institutions Françaises.

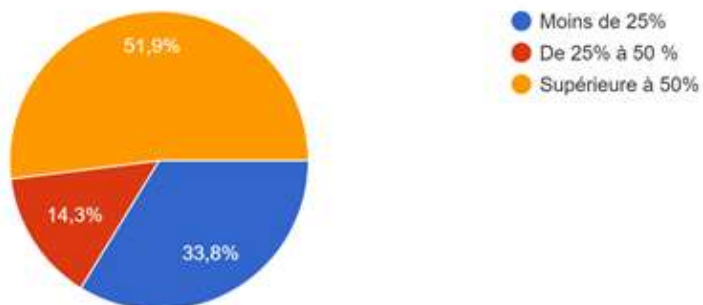
Situation financière: Vous diriez qu'elle est :



Une situation financière plutôt positive...

Avec un peu plus de 60 % des répondants qui estiment avoir une situation financière positive ou satisfaisante, ce taux peut être rapproché aux 66 % des répondants qui produisent avec un label, et 89% qui pratiquent la vente en Circuit Court. La situation financière peut s'expliquer par le type de production ainsi que le mode de distribution. Une corrélation pourrait exister entre le fait d'avoir une situation financière plutôt positive et le fait d'avoir recours au Circuit Court.

Quelle est la part du circuit court dans votre chiffre d'affaires .



Part du Circuit Court dans le CA...

Une part significative du revenu pour plus de 50% du Chiffre d'affaires provient du Circuit Court pour près de 52% des producteurs.

A propos d'Okadran.fr

« L'observatoire du Circuit Court »

Créée en 2016, Okadran 1^{er} place de marché de mise en relation consommateurs avec les producteurs est une société Française basée à Ganties (37) en Occitanie. A ce jour Okadran compte plus de 630 producteurs Français uniquement proposant 1640 produits actifs et comptent à ce jour plusieurs milliers de consommateurs.

L'offre produit Okadran se répartie en produits carnés, laitiers et miels.

Eleveurs	Consommateurs
• Accroître ses marges : 1 seul intermédiaire Okadran • Fixer librement ses prix : le producteur fixe ses prix • Accès à une clientèle nationale • Sécuriser les paiements : MangoPay CIC • Choisir librement ses livraisons • Sous-traiter les opérations : Okadran gère la chaîne logistique – Marketing – paiement	• Acheter de la viande et du miel de qualité à moindre coût • Bénéficier d'une transparence : Origine clairement connue de la viande, du miel et du Producteur • Bénéficier d'un service de qualité : Notation recommandation • Choix large : Plusieurs centaines de producteurs

....