



HAL
open science

Rôle des circuits courts de proximité dans le maintien et la valorisation d'une agriculture multifonctionnelle en Ile-de-France

Laurène Jolly

► To cite this version:

Laurène Jolly. Rôle des circuits courts de proximité dans le maintien et la valorisation d'une agriculture multifonctionnelle en Ile-de-France. Sciences agricoles. 2012. dumas-00762552

HAL Id: dumas-00762552

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-00762552v1>

Submitted on 7 Dec 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



AGROCAMPUS OUEST

65 rue de Saint Briec
CS 84215
35042 Rennes Cedex
Tél : 02 23 48 55 00

**Direction Régionale et
Interdépartementale de l'alimentation,
de l'agriculture et de la forêt**

Service Régional de l'Alimentation
Service Régional d'Economie Agricole
Service Régional de l'Information
Statistique et Economique

18 Avenue de Carnot
94234 Cachan Cedex
Tel : 01 41 24 17 15

Mémoire de Fin d'Études

**Diplôme d'Ingénieur de l'Institut Supérieur des Sciences
Agronomiques, Agroalimentaires, Horticoles et du Paysage**

*

Année universitaire : 2011-2012

Spécialisation ou option* : Politiques et Marchés de l'Agriculture et des ressources

**Rôle des circuits courts de proximité dans le maintien et la
valorisation d'une agriculture multifonctionnelle en Ile-de-France**

Par : Laurène Jolly

Volet à renseigner par l'enseignant responsable de l'option/spécialisation*

Bon pour dépôt (version définitive)

Date : .../.../... Signature :

Autorisation de diffusion : Oui Non

Devant le jury :

Soutenu à Rennes le 13 Septembre 2012

Sous la présidence de : Sabine Tréguer

Maître de stage* : Cecilie Leroy

Enseignant référent : Sabine Tréguer

Autres membres du jury (Nom, Qualité) : Philippe Le Goff

"Les analyses et les conclusions de ce travail d'étudiant n'engagent
que la responsabilité de son auteur et non celle d'AGROCAMPUS OUEST".

Diffusion du mémoire

Aucune confidentialité ne sera prise en compte si la durée n'en est pas précisée.

Préciser les limites de la confidentialité ⁽¹⁾ :

Mémoire de fin d'études

Consultable sur place : oui non

Reproduction autorisée : oui non

Prêt autorisé : oui non

Confidentialité absolue : oui non

(ni consultation, ni prêt)

Si oui 1 an 5 ans 10 ans

Diffusion de la version numérique : oui non

Fiche de résumé du mémoire de fin d'études :

Résumé diffusable : oui non

Si oui, l'auteur complète l'autorisation suivante :

Je soussigné(e) _____, propriétaire des droits de reproduction dudit résumé, autorise toutes les sources bibliographiques à le signaler et le publier.

Date :

Signature :

Rennes, le

Le Maître de stage⁽²⁾,

L'auteur,

L'Enseignant responsable⁽²⁾,

(1) L'administration, les enseignants et les différents services de documentation du Pôle Agronomique de Rennes s'engagent à respecter cette confidentialité.

(2) Signature et cachet de l'organisme.

Table des matières

Introduction	1
1. L'agriculture francilienne : atouts et contraintes.....	3
1.1. Une agriculture périurbaine avec des particularités régionales	3
1.1.1. Un territoire défini comme périurbain	3
1.1.2. L'évolution de l'agriculture francilienne à travers l'approvisionnement régional : d'une agriculture diversifiée à une spécialisation	3
1.1.3. L'agriculture francilienne aujourd'hui : dominée par les grandes cultures même si une petite ceinture maraîchère résiste.....	5
1.1.4. Une concurrence forte pour l'occupation des sols	6
1.1.5. Des filières de production de plus en plus fragilisées	7
1.1.6. Des potentialités en raison de la présence du bassin de consommation le plus important de France.....	9
1.2. Les externalités induites par l'agriculture de proximité en Île-de-France.....	10
1.2.1. Rappels théoriques sur les notions d'externalité et de multifonctionnalité.....	10
1.2.2. Exemples d'internalisation d'externalités de l'agriculture francilienne	11
1.3. Rôle des circuits courts de proximité dans l'internalisation des externalités franciliennes	12
1.3.1. Une définition élargie dans le cadre de l'étude.....	12
1.3.2. Valorisation des aménités agricoles et commerce de proximité	13
1.3.3. Une multitude d'acteurs régionaux en faveur des circuits courts	14
2. Objectifs du stage et méthodologie proposée.....	16
2.1. Identifier la place des circuits courts de proximité en Île-de-France et préciser leurs rôles	16
2.1.1. L'étude globale DRIAAF-IAU-IdF : la nécessité de connaître le rôle des filières courtes de proximité dans l'approvisionnement alimentaire.....	16
2.1.2. Positionnement du stage au sein de l'étude globale.....	17
2.2. La méthodologie proposée.....	17
2.2.1. Exploitation des données statistiques des enquêtes nationales pour établir un état des lieux des circuits courts en Île-de-France	17
2.2.2. Réalisation d'une enquête terrain complémentaire auprès d'agriculteurs franciliens pour aboutir aux freins et leviers du développement des circuits courts.....	21
2.2.3. Bilan de la compréhension du phénomène « circuit court en Île-de-France » par la conduite d'entretiens auprès d'experts et l'examen de projets locaux.....	26
3. Place et rôle des circuits courts dans l'agriculture régionale	27
3.1. La modélisation économétrique fait ressortir l'importance des productions dans le choix de commercialiser en circuit court	28
3.2. Les circuits courts : une activité exigeante qui peut encore se développer	29
3.2.1. Un phénomène en évolution mais encore moindre	29
3.2.2. Une répartition concentrique sur le territoire	32
3.2.3. Une situation à différencier en fonction des filières	33
3.2.4. Des besoins limitants en infrastructures.....	35
3.3. Une offre diversifiée.....	37
3.3.1. Des motivations multiples.....	37
3.3.2. Des exploitations qui se diversifient... ..	37
3.3.3. ...ce qui exige des changements productifs et logistiques.....	38
3.3.4. Différentes stratégies pour proposer des services variés.....	39

3.3.5	Le choix d'une offre de qualité mais sans véritable identification au territoire francilien.....	40
3.3.6	Les contraintes administratives et sanitaires qui pèsent sur l'offre.....	41
3.4	Une activité qui repose fortement sur les relations humaines	41
3.4.1	Relations inter-exploitations : entre méfiance de la concurrence et coordination	42
3.4.2	Relations intra-exploitation : l'importance de la main d'œuvre	43
3.4.3	Relation client : la recherche du contact avec la clientèle et l'approche de nouveaux interlocuteurs	44
3.4.4	L'importance du bouche à oreille pour entretenir son réseau	45
3.5	Un commerce de très grande proximité.....	46
3.5.1	Une vente à la ferme avant tout.....	46
3.5.2	Des déplacements limités au maximum	47
3.5.3	Quelle réponse à la demande du bassin parisien ? Quelles perspectives d'évolution ?.....	48
3.6	Une valorisation économique difficile à évaluer	48
3.6.1	Une importance variable de l'activité dans le chiffre d'affaires	48
3.6.2	Des débouchés plus ou moins rémunérateurs	50
3.6.3	Des investissements et des coûts de productions conséquents.....	50
3.6.4	Un prix de vente complexe à fixer	51
3.6.5	Une saisonnalité propre à la région	52
4	Cibler les freins et les potentialités pour valoriser l'agriculture francilienne en menant une politique en faveur des circuits courts de proximité.....	54
4.1	Une typologie des circuits courts en Île-de-France	54
4.2	L'analyse Atouts, Faiblesses, Opportunités, Menaces des circuits courts en Île-de-France	56
4.3	Les actions à envisager	57
	Conclusion.....	60

Remerciements

Je tiens à remercier en particulier Cécilie Leroy pour m'avoir encadrée avec enthousiasme dans la réalisation de ce travail, pour sa disponibilité, ses conseils et pour la bonne ambiance de travail à laquelle elle a fortement contribué. Je remercie aussi Stéphanie Peigney-Couderc qui m'a suivie avec dynamisme pendant mes deux premiers mois de stage.

J'adresse également un remerciement particulier à Christine Cheveau qui a toujours su répondre à mes nombreuses interrogations et me faire profiter de son excellente connaissance de l'agriculture francilienne. Je tiens également à remercier l'ensemble du service de l'information statistique et économique et à souligner leur disponibilité et les éclairages apportés sur le recensement agricole.

Je remercie toute l'équipe de Direction de la DRIAAF et particulièrement les trois chefs de service, Yves Douzal, Sylvie De Smedt et Juliette Faivre, ainsi que François Mauvais pour m'avoir permis de réaliser ce stage dans les meilleures conditions. Une pensée particulière est aussi adressée à Muriel Odonnet et Sabrina Grégoire ainsi qu'aux stagiaires, Stéphanie, Manon, Marine et Baptiste pour leur bonne humeur et les agréables moments passés au quotidien.

Un grand merci aussi à l'ensemble des intervenants extérieurs qui m'ont accordé de leur temps : Laure de Biasi de l'IAU-IdF, Yves Guy de la DDT de l'Essonne, Dorian Spaak de Terre et Cité, Claire Masson et Françoise Chancel des chambres d'agriculture Est et Ouest, la DRAAF Limousin ainsi que tous exploitants rencontrés au cours de l'enquête terrain.

Enfin je remercie, Dominique Vermersch et Sabine Treguer, enseignant-tuteurs, pour leur suivi et l'intérêt qu'ils ont montré pour le sujet de ce mémoire.

Glossaire

AMAP : Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne
CCI : Chambre de Commerce et d'Industrie
CERVIA : Centre Régional de Valorisation et d'Innovation Agricole et Alimentaire
CESER : Conseil Economique, Social et Environnemental Régional
DATAR: Délégation interministérielle à l'Aménagement du Territoire et à l'Attractivité Régionale
DDT: Direction Départementale des Territoires
DRIAAF: Direction Régionale et Interdépartementale de l'Alimentation, l'Agriculture et la Forêt
DRIEA : Direction Régionale et Interdépartementale de l'Équipement et l'Aménagement
ERE: Etablissement Régional de l'Élevage
FEADER: Fond Européen Agricole pour le Développement Rural
GAB IdF: Groupement des Agriculteurs Biologiques d'Île-de-France
GIE : Groupement d'Intérêt Economique
GMS: Grandes et Moyennes Surfaces
IAA: Industries Agroalimentaires
IAU-IdF : Institut d'Aménagement et d'Urbanisme d'Île-de-France
INRA: Institut National de Recherche Agronomique
INSEE: Institut Nationale de la Statistique et des Etudes Economiques
MAAF: Ministère de l'Agriculture, l'Agroalimentaire et la Forêt
MBS: Marge Brut Standard
MIN: Marché d'Intérêt National
OCM: Organisation Commune de Marché
OTEX: Orientation Technico-économique de l'Exploitations
PAC : Politique Agricole Commune
PBS : Production Brut Standard
PNA : Programme Nationale pour l'Alimentation
PRAD : Plan Régional d'Agriculture Durable
PREVAIR : Programme Régional pour l'Environnement, la Valorisation Agricole et l'Initiative Rurale
PRIMHEUR : Programme Régional pour l'Initiative en Maraîchage et Horticulture dans les Espaces Urbanisés et Ruraux
RA : Recensement Agricole
SAU : Surface Agricole Utile
SDRIF : Schéma Directeur de la Région Île-de-France
SRAL : Service Régional de l'Alimentation
SREA: Service Régional d'Economie Agricole
SRISE: Service Régional de l'Information Statistique et Economique

Liste des figures

Figure 1 Capacité productive et spécialisation des territoires départementaux français en 2006 (Source: G. Billen, 2011)	4
Figure 2 Aires d'approvisionnement de Paris en 2006 (source: G. Billen, 2011)	5
Figure 3 Activité dominante des régions agricoles franciliennes (source : Agreste, 2010)	6
Figure 4 Filière blé tendre-farine-pain en Île-de-France (source : Credoc, 2009)	9
Figure 5 Traitements paysagers des lisières agricoles: murets végétalisés et liaison douce paysagère (source : SCOT Marne, Brosse et Gondoire)	12
Figure 6 Principaux modes de commercialisation en circuit court (source: Chaffotte L., Chiffolleau Y., 2007. Cahier de l'Observatoire CROC, n°1)	13
Figure 7 Principaux acteurs impliqués sur la thématique des circuits courts en Île-de-France (source : DRIAAF, stage L. Jolly, 2012)	15
Figure 8 Méthode d'échantillonnage	25
Figure 9 Localisation des exploitations enquêtées	25
Figure 10 Part des différents types de produit commercialisés en circuit court en Île-de-France (source : DRIAAF- stage L.Jolly à partir du RA 2010, 2012)	31
Figure 11 Part des exploitations réalisant de la vente directe au consommateur en fonction de la SAU (source : DRIAAF – stage L.Jolly, 2012)	32
Figure 12 Effectifs d'exploitation en circuit court par commune pour les produits animaux (carte 1) et pour les fruits et légumes (carte 2) (source : Agreste)	32
Figure 13 Part des exploitations en circuit court par commune en 2010 (source : DRIAAF- stage L.Jolly à partir du RA 2010, 2012)	33
Figure 14 Installation de stockage chez un céréalier francilien commercialisant du pain en circuit court (source : DRIAAF- stage L.Jolly, 2012)	36
Figure 15 Motivations au démarrage de l'activité circuit court (source : DRIAAF– stage L.Jolly à partir de l'enquête terrain, 2012)	37
Figure 16 Part de la revente dans le chiffre d'affaires des exploitations enquêtées (source : DRIAAF – stage L.Jolly, 2012)	40
Figure 17 Moyens de communication utilisés par les exploitations en circuit court interrogées (source : DRIAAF – stage L.Jolly, 2012)	45
Figure 18 Distributeur de légumes dans une ferme francilienne (source : DRIAAF - stage L.Jolly, 2012)	47
Figure 19 Part des circuits courts dans le chiffre d'affaires en fonction des différentes catégories de produit (source : DRIAAF – stage L.Jolly, 2012)	49
Figure 20 Comparaison de la fréquence des débouchés rencontrés en enquête et de leur importance dans le chiffre d'affaires circuit court (source : DRIAAF – stage L.Jolly, 2012)	50
Figure 21 Principaux investissements réalisés par les exploitations enquêtées au démarrage de l'activité circuit court (source : DRIAAF – stage L.Jolly, 2012)	51
Figure 22 Analyse AFOM des circuits courts en Île-de-France (source : DRIAAF – stage L.Jolly, 2012)	56

Liste des tableaux

Tableau 1 Principales filières franciliennes et leurs particularités	8
Tableau 2 Choix des indicateurs à observer à partir de différents critères sélectionnés	22
Tableau 3 Structure de l'échantillon	24
Tableau 4 Coefficients associés aux variables significatives de la régression logistique (variable à expliquer: "commercialiser ou non en circuit court") (DRIAAF– Stage L.Jolly, à partir du RA 2010, 2012)	28
Tableau 5 Caractéristiques des principales filières en circuit court (source : DRIAAF, stage L.Jolly à partir du RA 2010, 2012)	34
Tableau 6 Part de la SAU des principales productions légumières franciliennes dans les exploitations en circuit court (source : DRIAAF – stage L.Jolly à partir du RA 2010, 2012).....	38
Tableau 7 Plan d'action provisoire pour le développement des circuits courts en Île-de-France (source : DRIAAF – stage L. Jolly, 2012)	57

Introduction

L'Île-de-France, région capitale française marquée par une forte urbanisation, reste une région agricole, parmi les premières de France en termes de niveau de productivité céréalière. La présence d'une population importante dans la région constitue un débouché potentiel important pour les productions agricoles locales. Cependant, la métropolisation et la mondialisation du système alimentaire provoquent depuis plusieurs décennies un détournement mutuel entre ville et agriculture francilienne. La relation entre les deux est même souvent conflictuelle. L'espace agricole reste souvent vu par les aménageurs comme un espace vide, en attente de construction. Inversement, l'agglomération parisienne, avec ses bâtiments et réseaux de transports tentaculaires, est fréquemment vécue comme un obstacle à l'activité agricole. Dans ce contexte, l'agriculture francilienne se maintient difficilement dans un espace davantage tourné vers le développement du bâti et des infrastructures, et de fait la consommation des espaces agricoles.

Par ailleurs, les évolutions prévues de la Politique Agricole Commune (PAC) reposent la question de la légitimité du soutien public à l'agriculture. Les politiques agricoles et alimentaires devront en effet répondre à des objectifs nouveaux correspondant aux préoccupations de la société dans son ensemble. Les autorités publiques, à toutes les échelles, doivent a priori soutenir une agriculture multifonctionnelle et justifier d'une aide publique à l'agriculture (Mollard, 2003).

Dans ce contexte, les pouvoirs publics franciliens (Etat, Région), accompagnés des chambres d'agriculture et de la profession agricole, se saisissent de la thématique alimentaire pour nouer de nouvelles relations entre espaces urbains, périurbains et agricoles, ainsi qu'entre les différents acteurs de la région, l'objectif étant d'adapter les politiques régionales agricoles pour répondre aux besoins alimentaires des franciliens mais aussi pour trouver une place à la production régionale.

Ainsi, la Direction Régionale et Interdépartementale de l'Alimentation, l'Agriculture et la Forêt (DRIAAF) d'Île-de-France, service déconcentré du ministère de l'agriculture, l'agroalimentaire et la forêt (MAAF), est chargée de décliner en région :

- les quatre axes du Programme National pour l'Alimentation (PNA) entré en vigueur en 2010 dans le cadre de la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche,
- les quatre axes du FEADER ayant pour but de promouvoir une agriculture durable dans le cadre du second pilier de la PAC relatif au développement rural.

Parmi les priorités régionales qu'elle a choisies figure : « Conforter le secteur agricole, tant en termes de nombre d'emplois que de valeur ajoutée, par la modernisation et la diversification des activités agricoles (commercialisation en circuit court, agritourisme, services...) ». A travers cette orientation, la DRIAAF affirme son intérêt pour l'agriculture de proximité à travers les circuits courts définis comme *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 (Plan Barnier,*

2009). La DRIAAF souhaiterait utiliser ce levier pour aller vers une reterritorialisation de l'alimentation.

La politique communautaire qui vient d'être rappelée par le commissaire Dacian Ciolos en avril 2012 va dans le même sens que celle de la DRIAAF. Ce dernier a affirmé pour la première fois sa volonté claire de soutenir les « services d'approvisionnement alimentaires locaux » pour valoriser tous les modèles agricoles européens et redonner aux agriculteurs la capacité de renforcer la valeur ajoutée de leurs productions.

La présente étude vise à comprendre la place des circuits courts de proximité dans le maintien de l'agriculture francilienne. En effet, ce mode de commercialisation peut constituer un soutien pour ancrer l'activité agricole mais aussi pour valoriser d'autres fonctions de l'agriculture permettant de justifier sa présence. Par la suite, il s'agira de voir s'il est pertinent pour les pouvoirs publics de soutenir le développement de ces circuits courts de proximité en Île-de-France.

Dans une première partie, nous présenterons le contexte qui amène la DRIAAF à s'intéresser à la place des circuits courts dans la région. Dans un second temps, nous détaillerons la méthode choisie pour faire ce diagnostic territorialisé. Enfin, les résultats et les potentialités seront exposés en troisième et quatrième parties.

1. L'agriculture francilienne : atouts et contraintes

L'objectif de cette première partie est de mettre en évidence les principales caractéristiques de l'agriculture francilienne et les aménités positives qu'elle met à disposition des franciliens. Il s'agit de voir en quoi ces fonctions de l'agriculture francilienne participent à sa valorisation dans un contexte fragile.

1.1. Une agriculture périurbaine avec des particularités régionales

1.1.1. Un territoire défini comme périurbain

Notre étude est menée à l'échelle de la région (**Annexe 1**). L'Île-de-France est généralement désignée comme étant un territoire périurbain. Différentes définitions du périurbain francilien ont été données (DRIAAF, 2011) :

- L'INSEE définit une unité urbaine comme un ensemble d'une ou plusieurs communes présentant une continuité du tissu bâti, comptant au moins 2 000 habitants, offrant au moins 5000 emplois et qui n'est pas située dans la couronne périurbaine d'un autre pôle urbain. La couronne périurbaine est l'ensemble des communes de l'aire urbaine à l'exclusion de son pôle urbain. Elle est composée des communes sous influence urbaine du fait des déplacements domicile-travail. Un pôle urbain et sa couronne périurbaine constituent une aire urbaine. Avec ces définitions, l'INSEE classe la quasi-totalité de la région Île-de-France en zone urbaine ou périurbaine.
- Dans l'Atlas rural et agricole élaboré en 2004 par l'IAU-IdF et la DRIAAF, les communes sous influence prépondérante de l'agglomération centrale sont des communes urbaines, mais qui représentent un pourcentage important de rural (espaces agricoles, naturels et forestiers sur plus de 45% des surfaces). Cet ensemble est désigné dans l'Atlas rural sous l'appellation « périurbain », cela concerne 13% du territoire francilien
- Dans le SDRIF adopté par le Conseil général, il est question d'une « ceinture verte », zone située en périphérie proche de l'agglomération parisienne, qui offre environ 60% d'espaces ouverts, c'est-à-dire boisés, agricoles ou naturels.

Malgré l'hétérogénéité des définitions du périurbain, la région Île-de-France est clairement, dans tous les cas, une région avec une forte présence de l'urbain et du périurbain. De fait, la ville marque son territoire et l'agriculture n'échappe pas à son influence, même si elle s'est en partie détournée du marché régional.

1.1.2 L'évolution de l'agriculture francilienne à travers l'approvisionnement régional : d'une agriculture diversifiée à une spécialisation

L'approvisionnement alimentaire de la région parisienne a beaucoup évolué au cours des deux siècles derniers.

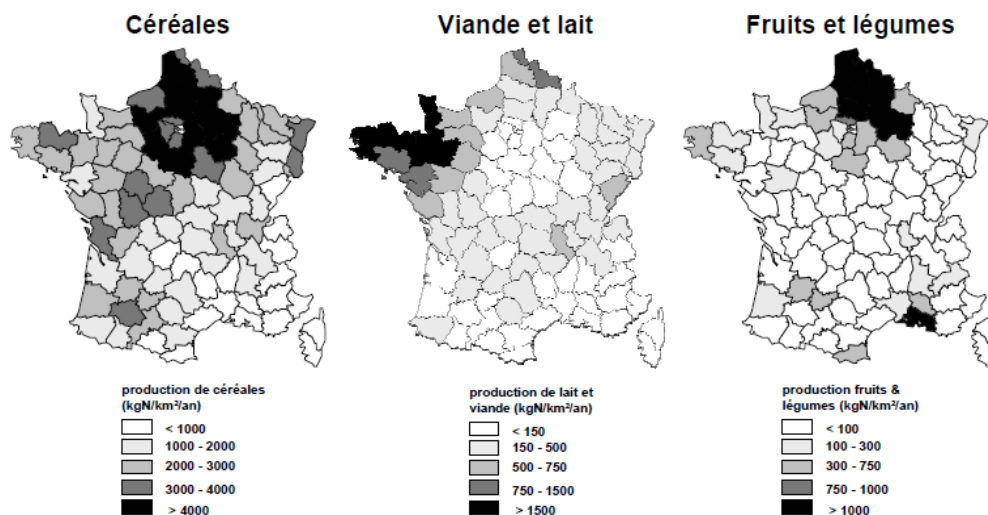
A la fin du XVIIIe siècle, l'analyse des statistiques agricoles et de transport montre que le bassin parisien au sens large (bassin de la Seine) fournissait l'essentiel des denrées alimentaires (G. Billen, 2011). Pour les fruits et légumes, la distance moyenne d'approvisionnement ne dépassait pas les 90 km. Elle était de 110 km maximum pour les céréales et 250 km pour les produits animaux, fromages et viandes. La région parisienne était alors capable de fournir une alimentation diversifiée à un bassin de clientèle bien moins important qu'aujourd'hui (700 000 habitants à Paris).

A la fin du XIXe siècle, la demande alimentaire du bassin parisien a été multipliée par cinq et le développement des structures de transport a permis d'allonger les distances d'approvisionnement. C'est aussi à cette période que les techniques agricoles évoluent permettant d'augmenter la capacité productive céréalière et la taille des cheptels. On assiste à un étalement des territoires d'approvisionnement du bassin parisien même s'il assure toujours la plus grande partie de l'approvisionnement (G. Billen, 2011), notamment en fruits et légumes:

« les voitures des maraîchers montaient vers Paris, avec les cahots rythmés de leurs roues, dont les échos battaient les façades des maisons, endormies aux deux bords, derrière les lignes confuses des ormes. Un tombereau de choux et un tombereau de pois, au pont de Neuilly, s'étaient joints aux huit voitures de navets et de carottes qui descendaient de Nanterre » Zola, le ventre de Paris, 1873.

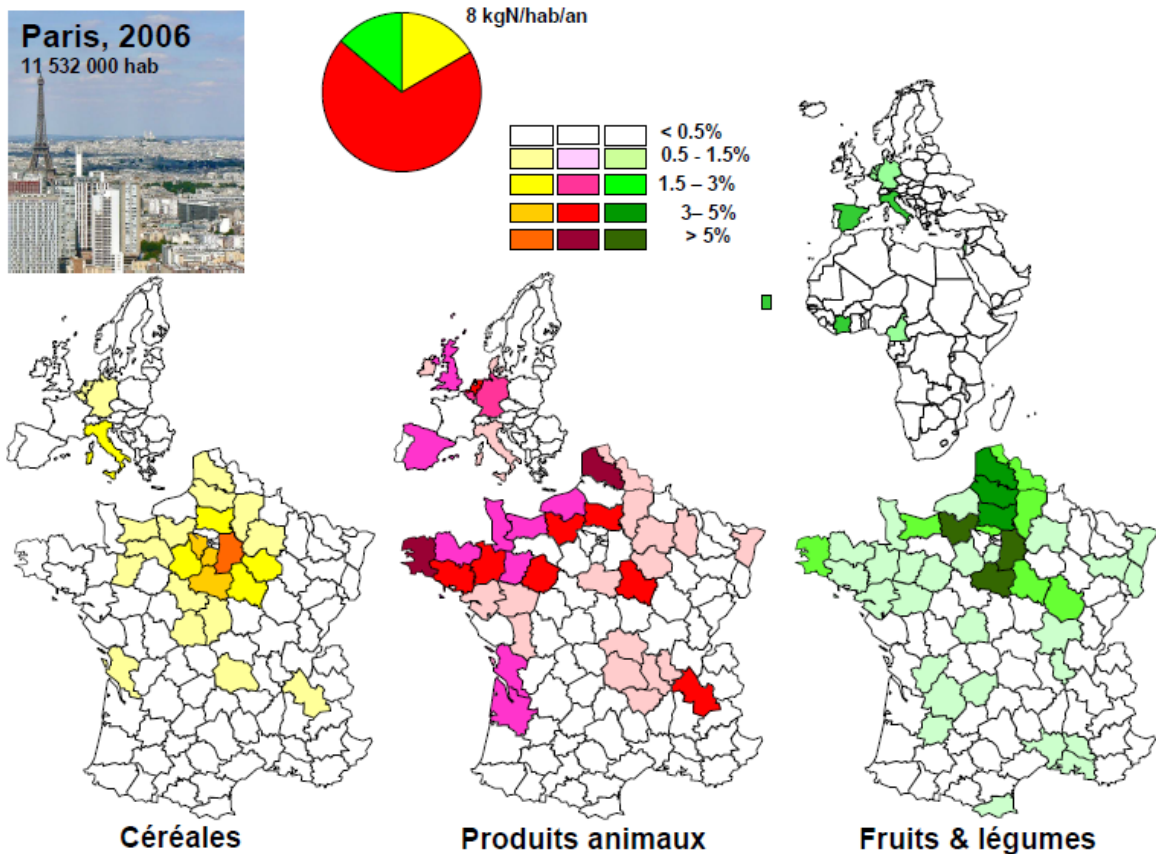
Enfin, la véritable spécialisation du territoire francilien a eu lieu au XXe siècle, avec le développement encore plus rapide des infrastructures routières qui complètent désormais les voies navigables pour l'acheminement des produits alimentaires multipliant les potentiels d'exportation commerciale des produits agricoles. A cela s'ajoute certaines innovations technologiques comme par exemple le lait UHT ou plus simplement la réfrigération qui ont favorisé le stockage et le transport, et donc l'éloignement de ces productions par rapport à la ville (R. Dubuc, 1938). Le bassin parisien, déjà tourné vers les grandes cultures, et en particulier les céréales, a encore renforcé cette spécialisation. Ceci s'explique par les ressources naturelles dont dispose la région : climat tempéré, bon potentiel agronomique des sols, un relief de plateaux, un réseau hydrique important. Pour les fruits et légumes, l'importance du bassin parisien a considérablement diminué au profit des productions d'Italie, d'Espagne et d'Afrique (**Figures 1 et 2**)¹. Enfin pour l'élevage, le changement a été considérable, l'Île-de-France ne contribuant quasiment plus à l'approvisionnement en produits animaux (G. Billen, 2011). C'est le grand Ouest et le Nord de la France qui y pourvoient majoritairement (**Figures 1 et 2**).

Figure 1 Capacité productive et spécialisation des territoires départementaux en 2006 (Source: G. Billen, 2011)



¹ Dans les cartes ci-dessous, la zone Nord Picardie apparaît de manière étonnante comme un gros producteur de fruits et légumes. On peut se demander si le terme « fruits et légumes » n'englobe pas également la conserverie, les légumes secs et les pommes de terre. De même, des pays comme le Maroc n'apparaissent pas

Figure 2 Aires d'approvisionnement de Paris en 2006 (source: G. Billen, 2011)



Il semble donc que cet étalement de l'approvisionnement francilien résulte avant tout de la spécialisation des territoires notamment en grandes cultures en Île-de-France. Le bassin agricole francilien n'a plus comme fonction principale d'alimenter la population locale et la ville de Paris en produits diversifiés. Malgré la présence proche de la ville, l'Île-de-France s'est paradoxalement spécialisée dans des types de produits où les critères de fraîcheur ne sont pas importants et où la standardisation est très forte, ce qui ne permet pas bien de mettre en avant des produits « de terroir ».

1.1.3 L'agriculture francilienne aujourd'hui : dominée par les grandes cultures même si une petite ceinture maraîchère résiste

Le territoire francilien compte 48% de terres agricoles, 24% de bois et forêts, rivières et étangs et 27 % d'urbain (Agreste, SAA, 2010). La région peut donc être considérée comme une région agricole (à l'échelle nationale la SAU représente 50% du territoire) !

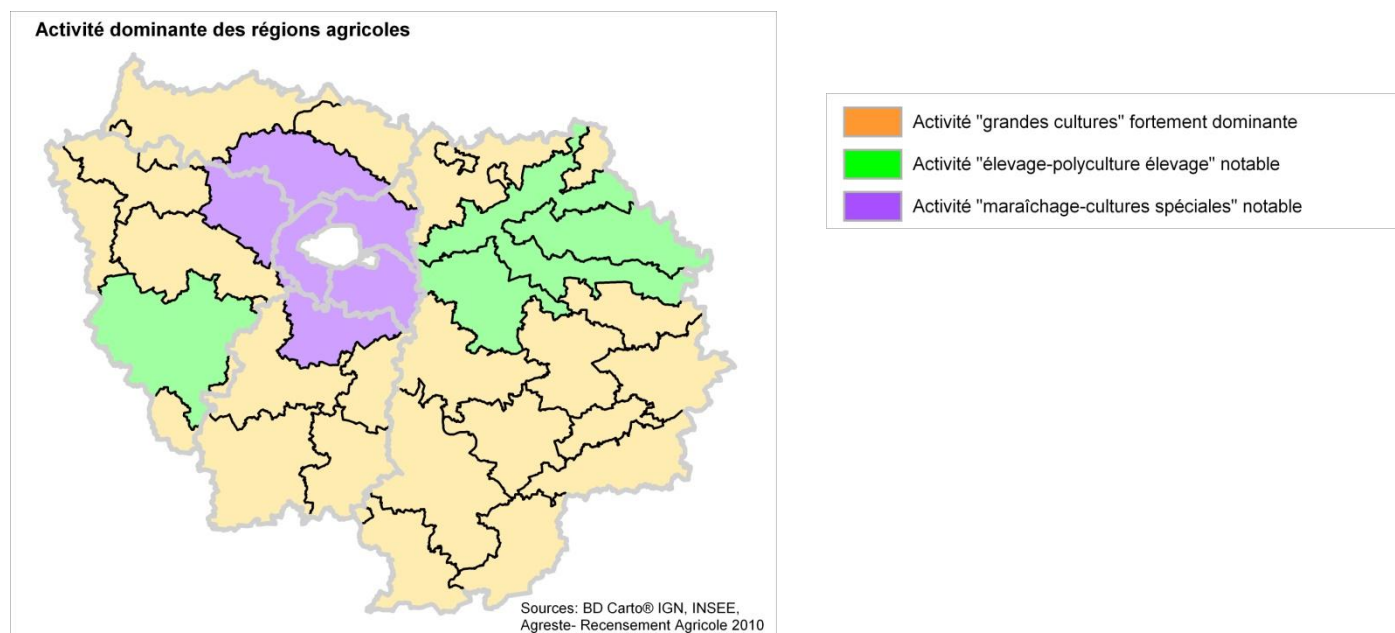
L'Île-de-France compte près de 5000 exploitations soit 1% des exploitations métropolitaines. Ce chiffre est en baisse (moins 22% entre 2000 et 2010) mais on remarque un ralentissement de cette diminution comparativement aux décennies précédentes. De plus, cette baisse est plus faible que la diminution nationale qui est de 25% (Agreste, 2011). Les exploitations spécialisées et les élevages sont les plus menacés.

Ce sont les exploitations de grandes cultures (céréales et oléo-protéagineux) qui dominent en Île-de-France, elles représentent 93% de la SAU (**Figure 3**).

Toutefois, une petite ceinture maraîchère subsiste autour de Paris : elle représente moins de 1% de la SAU mais environ 15% du poids économique agricole de la région (DRIAAF, 2010).

Un pôle d'élevage se situe au Nord Est de la Seine et Marne (région de Meaux et Melun).

Figure 3 Activité dominante des régions agricoles franciliennes (source : Agreste, 2010)



La taille moyenne des exploitations en Île-de-France est de 112 ha ce qui est nettement supérieur à la moyenne nationale de 55 ha. Cela s'explique par la part importante de grandes cultures dans la région.

En 2010, les moyennes et grandes exploitations (PBS² > 25000 euros) représentent 84% des exploitations de la région. Les grandes exploitations (PBS > 100 000 euros) représentent à elles seules 58 % des exploitations de la région (Agreste, 2011).

Enfin, les producteurs franciliens bénéficient de la présence du Marché d'Intérêt National (MIN) de Rungis, un atout qui peut toutefois être aussi une source de concurrence. On y trouve un « carreau des producteurs », un emplacement réservé uniquement aux producteurs. Il accueille quatre-vingt deux producteurs de fruits et légumes dont une majorité de producteurs franciliens. Sont vendus principalement des salades, des pommes de terre, des pommes et des poires. Sa rénovation récente ainsi que le soutien financier de l'Etat et de la Région ont joué un rôle important dans le maintien de la ceinture maraîchère francilienne (CESER, 2012).

1.1.4 Une concurrence forte pour l'occupation des sols

Une des menaces principales de l'agriculture francilienne est l'urbanisation et la périurbanisation i.e. la concurrence pour l'occupation du sol dans laquelle les exploitants agricoles eux-mêmes jouent logiquement un jeu ambigu compte tenu de l'opportunité que représente le prix du foncier constructible.

Plusieurs contraintes à la péri-urbanité francilienne peuvent être soulignées :

- Le prix des terres est de 5530 euros par hectare ce qui est supérieur à la moyenne nationale (5230 euros par hectare) avec toutefois des écarts importants d'un département à un autre (Agreste, 2010). Cela est à relier au coût du foncier

² La définition du PBS est donnée au chapitre 2.2.1.3

constructible très élevé aussi qui rend les terres attractives (Pellegrini, 2009). La pression foncière est un problème important mais qui est surtout aggravé par la précarité des baux. La rareté et la précarité du foncier en zone périurbaine sont accentuées par les révisions fréquentes des documents d'urbanisme et la superposition des zonages. Paradoxalement, à l'inverse, dans certaines zones (parcs naturels régionaux, pays, etc.), le foncier agricole, confondu parfois avec le foncier « naturel », est protégé excessivement ce qui peut empêcher la construction de bâtiments agricoles. Environ 21% du territoire francilien est classé contre 2% en moyenne sur le territoire nationale ce qui accentue d'autant plus la rareté des terres (site de la DRIAAF).

- La circulation agricole et le transport des produits sont gênés par le trafic et l'encombrement de la capitale. Au niveau local, la péri-urbanité peut aussi poser des problèmes de circulation dans les petits bourgs, voire les villages, quand les problématiques de circulations des engins agricoles ne sont pas intégrées. On voit ainsi des villages interdits aux engins trop lourds ou trop larges. Ce phénomène est d'autant plus important que les surfaces agricoles sont souvent enclavées et fractionnées.
- En 10 ans, l'emploi agricole a diminué de 28% en Île-de-France. Cela s'explique en partie par un surcoût de la main-d'œuvre qui doit faire face à un niveau de vie plus important qu'ailleurs. De plus, la région souffre d'un problème d'attractivité des métiers agricoles et de logement pour les salariés ce qui engendre des difficultés de recrutement (Agreste, 2010).
- Un manque de tolérance de la part des urbains vis-à-vis des nuisances agricoles et des problèmes de vols et dégradation.

Ces difficultés montrent bien que « malgré tout son potentiel, une terre agricole ne sera jamais aussi rentable que n'importe quelle autre activité humaine » (Pellegrini, 2009) d'où la nécessité de s'emparer de la question pour la maintenir.

1.1.5 Des filières de production de plus en plus fragilisées

Le **tableau 1** nous donne un aperçu rapide des principales filières régionales. On constate un éloignement des structures amont et aval aussi bien d'un point de vue géographique (agriculture dispersée, infrastructures de collectes et transformation hors Île-de-France) que d'un point de vue logistique avec le manque de collecteurs ou groupements de producteurs. Les structures d'aval et de collecte sont plus tournées vers l'extérieur de la région ce qui augmente l'enclavement des agriculteurs. Enfin, la filière viande souffre de la précarité de ses structures d'abattage avec peu d'abattoirs et certains de faible capacité, nécessitant des travaux de rénovation.

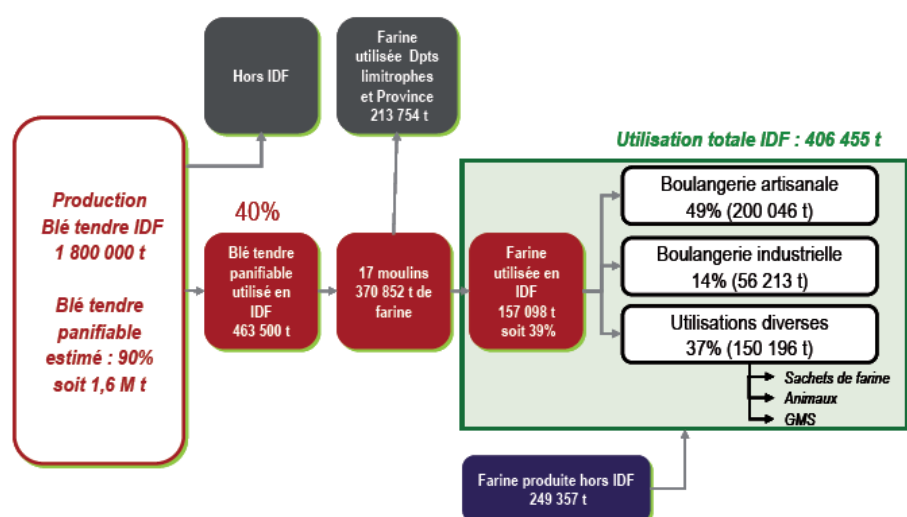
Tableau 1 Principales filières franciliennes et leurs particularités

Filières (DRIAAF)	Collecte/ Stockage (CESER, 2012)	Transformation (CESER, 2012)
Céréales et oléo-protéagineux 5% de la production nationale	Nombreux silos sur le territoire mais sièges des structures dans les régions limitrophes : Coopératives (60%) et négociants (30%) Bonne capacité de stockage à la ferme	Importance de la meunerie francilienne et des Industries Agro-alimentaires (IAA) de fabrication industrielle de pain et de pâtisseries fraîches.
Betterave 11% de la production nationale		2 sucreries en Île-de-France
Viande Très faible cheptel	Par les producteurs	5 abattoirs en abattage rituel halal exclusivement, spécialisés en ovins (seuls Meaux et Jossigny traitent les bovins) + 1 abattoir de porcs + quelques abattoirs rituels temporaires Importance des IAA dans l'industrie de la viande
Lait 1% de la production nationale	Collecteurs basés hors de la région : risque d'abandon de la collecte (seuil limite)	4 sites industriels de faible capacité en Île-de-France : la majorité du lait francilien est traité hors région
Fruits et légumes Moins de 1% de la surface nationale	Aucun groupement de producteurs en Île-de-France ce qui les prive du soutien communautaire prévu dans le cadre de l'organisation commune de marché (OCM)	Principalement pour le marché du frais seul 19% de la production francilienne est transformée

Ce constat est à nuancer avec le cas de la filière céréales/oléo-protéagineux. Bien que les sièges des principales coopératives se trouve en dehors des limites administratives de la région, les exploitants ne sont pas enclavés. Ces filières, au contraire, sont intégrées dans le bassin parisien, qui a développé une capacité de production et d'exportation puissante. Un système de petites coopératives et négoce locaux pourrait être plus fragilisant pour la filière que les grosses coopératives même plus éloignées qui existent aujourd'hui.

De plus, la filière blé tendre d'Île-de-France, la plus importante pour le secteur céréales-oléo-protéagineux de la région, est bien ancrée dans une logique nationale voire régionale : la quasi-totalité est commercialisée en France alors qu'en année de bonnes récoltes, au niveau national, les exportations de blé tendre dépassent nettement les utilisations intérieures. Par ailleurs la région produit beaucoup de blé panifiable destiné à la meunerie bien implantée dans la région (site internet DRIAAF). Il s'agit finalement d'une des rares filières à répondre au besoin des franciliens (**Figure 4**).

Figure 4 Filière blé tendre-farine-pain en Île-de-France (source : Credoc, 2009)



1.1.6 Des potentialités en raison de la présence du bassin de consommation le plus important de France

L'Île-de-France compte 12 millions de consommateurs, soit 19% de la population française, et accueille chaque année 40 millions de touristes. La population francilienne est majoritairement urbaine et en moyenne plus jeune que dans le reste de la métropole : 41% de moins de 40 ans contre 37% au niveau national (CESER, 2012).

L'Île-de-France est la région métropolitaine qui a globalement le niveau de vie le plus élevé et le niveau d'éducation est en moyenne plus élevé que la moyenne nationale (22% de bac+4 et plus contre 9% au niveau national). Toutefois cet état de fait n'exclut pas de fortes disparités de revenus entre franciliens.

Les lieux de commercialisation sont plus diversifiés qu'en province avec une plus grande fréquentation des marchés et des vendeurs spécialisés. Malgré leur mobilité, les franciliens gardent une place importante pour le commerce de proximité.

L'enquête sur la restauration collective en Île-de-France réalisée en 2011 par la DRIA AF montre un faible intérêt pour le local de la part des convives (19% alors que pour le bio : 49%) et des donneurs d'ordres. Le bio apparaît plus important dans les discours mais le local semble plus accessible.

L'Île-de-France constitue donc un bassin de clientèle important pour la production agricole nationale mais aussi locale compte tenu des caractéristiques présentées ci-dessus.

A travers ce bref état des lieux, on constate que l'agriculture francilienne présente les propriétés d'une agriculture périurbaine de par sa localisation, son bassin de consommation et certaines de ses productions notamment maraîchères et arboricoles (Ctifl, 2007) mais par d'autres aspects elle présente un visage qui n'est pas spécialement celui d'une agriculture périurbaine : spécialisation croissante en grande culture, SAU moyenne élevée, etc.

L'agriculture francilienne a l'avantage de bénéficier d'un bassin de consommation important mais sa spécialisation croissante, le manque de connexion entre amont et aval et l'encombrement de la capitale, continuent d'éloigner producteurs et consommateurs bien qu'ils soient proches géographiquement. Pour continuer à se maintenir, l'agriculture francilienne doit donc assurer d'autres fonctions que la seule production agricole.

1.2 Les externalités induites par l'agriculture de proximité en Île-de-France

Nous l'avons vu précédemment, l'agriculture francilienne joue un faible rôle dans l'approvisionnement alimentaire de la région, tant en quantité qu'en diversité de produits. Cependant, elle fait bénéficier les Franciliens d'un certain nombre d'externalités positives que nous allons décrire dans cette partie.

1.2.1 Rappels théoriques sur les notions d'externalité et de multifonctionnalité

On reconnaît depuis quelques années que l'agriculture fournit des biens agricoles mais aussi des services environnementaux et sociaux. L'enjeu pour les économistes est d'évaluer les impacts de ces services et de comprendre comment ils sont pris en compte, spontanément par le marché ou par une intervention publique. Avant de s'intéresser plus précisément aux effets externes de l'agriculture francilienne, il paraît indispensable de faire un rapide rappel théorique des concepts d'externalité et de multifonctionnalité.

Le concept d'externalité a été mis en avant par A.Marshall à la fin du XIXe siècle dans le but d'expliquer des productivités croissantes pour des entreprises secondaires travaillant dans le voisinage d'une entreprise principale (A.Marshall, repris de Ragni, 1992). Ces entreprises secondaires bénéficient bien d'externalités positives. Pour Marshall, les externalités sont des facteurs explicatifs de la croissance ou de l'évolution des entreprises.

Plus tard, Pigou approfondit cette idée d'économie externe en apportant deux compléments : d'une part les économies externes de Marshall ont un symétrique qui sont les déséconomies externes (externalités négatives), d'autre part, ces externalités positives et négatives se présentent dans le cadre d'un équilibre général (Boemer, 2001). En conséquence, pour Pigou, l'absence de marché se traduit par une allocation non optimale des ressources et seule l'émergence d'un prix (pouvant être fixé par l'Etat au moyen d'une taxe ou subvention) permettra d'internaliser ces externalités (Mollard, 2003).

La clarification du concept entre ces deux visions arrivera au début des années trente avec Viner (1931). Il fait la distinction entre les externalités technologiques définies comme « tout effet indirect d'une activité de production ou d'une activité de consommation sur une fonction d'utilité, un ensemble de consommation ou une fonction de production » (Laffont, 1977) et les externalités pécuniaires qui elles passent par l'intermédiaire des prix du marché. Ces dernières se traduisent par une élévation du prix d'un bien dans le cas d'une déséconomie externe ou par une diminution du prix d'un bien dans le cas d'une économie externe. (Boemer, 2001). Il y a internalisation par le marché.

Enfin, pour conclure, deux processus d'internalisation des externalités doivent être distingués. Le premier, dans la logique pigouvienne passe par l'intervention de l'Etat sur les prix. Le second suit la logique coassienne, selon laquelle l'internalisation peut avoir lieu spontanément via la négociation entre agents ou l'émergence d'un marché (Mollard, 2003). Ces deux processus permettent de faire disparaître la défaillance du marché due à l'externalité.

Le concept de multifonctionnalité de l'agriculture découle de ce principe d'externalité. Le terme apparaît à la fin des années 80 et notamment au cours de la conférence de Rio en 1992. L'OCDE l'utilise pour la première fois en 2001 et élabore son cadre analytique. Les deux critères définissant la multifonctionnalité sont d'une part l'existence de produits multiples, de bases et autres, conjointement produits par l'agriculture et d'autre part le caractère d'externalité ou de bien d'intérêt public de certains de ces produits « autres », le résultat étant que les marchés de ces biens n'existent pas ou fonctionnent mal (OCDE, 2001). En France, la multifonctionnalité de l'agriculture est introduite dans l'article premier de la Loi d'Orientation Agricole de 1999 « La politique agricole prend en compte les fonctions économiques, environnementales et sociales de l'agriculture et participe à l'aménagement du

territoire en vue d'un développement durable ». Il en découlera les Contrats Territoriaux d'Exploitation qui visent à rémunérer les engagements pris volontairement par les exploitants dans des domaines variés comme l'environnement ou l'emploi (P. Mundler).

1.2.2 Exemples d'internalisation d'externalités de l'agriculture francilienne

Dans notre étude, nous nous intéresserons uniquement aux externalités franciliennes positives qui sont celles qui participent au maintien d'une agriculture périurbaine.

L'agriculture périurbaine francilienne fournit ce que l'on appelle des externalités de « localisation » liées à la proximité de l'activité. Ces externalités peuvent être valorisées localement à l'échelle des territoires en raison de leur immobilité (Mollard, 2003). On pourra aussi trouver des externalités « indirectes » pour lesquelles le lien avec l'agriculture est plus lâche et collectif (biodiversité, paysage, tissu social) et donc plus difficilement valorisable (Mollard, 2003).

D'après la littérature, en milieu urbain, les nouvelles fonctions prises en compte par les décideurs sont principalement paysagères (espace de promenade, tampon contre l'urbanisation), identitaires (produits labellisés) voire sociales en recréant du lien entre urbains et ruraux ou simplement en créant de l'emploi (Duvernoy, 2005). Pour les urbains, l'agriculture de proximité permet de profiter d'un cadre de vie agréable et ce gratuitement (J.Cavailles, 2009).

Afin d'illustrer cette théorie, nous allons développer deux exemples précis d'aménités de l'agriculture francilienne :

- L'agriculture contribue à la **construction et au maintien de l'image du terroir** francilien. Dans une région de plus en plus urbanisée, l'agriculture maintient un certain lien entre ville et ruralité en valorisant les traditions agricoles. Cet effet externe peut être directement internalisé par le prix du marché s'il s'agit de produits spécifiques de la région (cresson, plante aromatique, brie). Il se crée une rente de qualité provenant d'une différence de prix en faveur des produits du territoire (Mollard, 2003). Le problème de l'Île-de-France est que l'identité territoriale n'est pas suffisamment reconnue pour que le prix internalise toute l'aménité. C'est le cas de la filière cresson qui est pourtant une production typique de la région et qui ne parvient pas à se maintenir. En conséquence les pouvoirs publics ont mis en place un certain nombre de marques (« saveurs Paris, Île-de-France » du CERVIA³ par exemple), le but étant de valoriser davantage ces productions et donc d'internaliser le rôle de construction d'une identité territoriale de l'agriculture.
- L'agriculture francilienne contribue également à proposer **un cadre de vie** agréable et des paysages diversifiés aux populations urbaines. Cette externalité est à la fois indirecte car collective à tous les agriculteurs et à la fois localisée car elle ne bénéficie qu'aux franciliens habitant à proximité d'espaces agricoles. Dans la théorie, cette externalité serait internalisée dans le foncier : les habitants seraient prêts à payer plus cher pour bénéficier de ce cadre de vie (Cavailles, 2009). En Île-de-France, il est difficile de savoir si cela se vérifie car d'autres facteurs propres à la région interviennent : les prix très élevés à Paris, l'accès à un moyen de transport, etc. Paradoxalement, les urbains sont parfois très exigeants avec l'agriculture de proximité qui doit répondre à des standards esthétiques, posant parfois des problèmes au niveau du bâti agricole

³ Centre Régional de Valorisation et d'Innovation Agricole et Alimentaire Paris, Île-de-France

(Poulot, 2006). Pour internaliser cette externalité paysagère, les programmes agriurbains franciliens incitent à la remise en culture des parcelles abandonnées à la friche (Vernouillet), à la reconstitution de haies aux espèces variées et fleuries et de bandes enherbées le long des rivières comme en **figure 5** (Marne-et-Gondoire), le but étant d'encourager et d'aider les agriculteurs à maintenir ces effets externes paysagers utiles à la société dans son ensemble (Poulot, 2006).

Figure 5 Traitements paysagers des lisières agricoles: murets végétalisés et liaison douce paysagère (source : SCOT Marne, Brosse et Gondoire)



A travers ces deux exemples, on constate que les externalités de l'agriculture francilienne sont en partie internalisées par le marché (à travers les prix) et en partie internalisées grâce à l'intervention des pouvoirs publics.

Nous allons voir que la commercialisation en circuit court peut participer à la reconnaissance et l'internalisation de ces aménités positives et donc avoir un rôle dans le maintien de l'agriculture francilienne en la valorisant.

1.3 Rôle des circuits courts de proximité dans l'internalisation des externalités franciliennes

1.3.1 Une définition élargie dans le cadre de l'étude

La définition du Ministère (cf. introduction) a l'avantage de mettre l'accent sur le nombre d'intermédiaires et donc sur la proximité entre agriculteur et consommateur. En revanche, elle ne prend pas en compte la notion de proximité géographique. Il n'y a aucune notion de distance hormis le seuil de 80 km qui engendre des différences de réglementation pour les produits frais (**Annexe 2**). Nous avons donc choisi, dans cette étude, de parler de « circuit court de proximité »⁴. Ce terme contient les notions de :

- Proximité géographique : Entre le lieu de production et le lieu d'achat. On ne s'intéresse qu'aux circuits courts franciliens, l'échelle est régionale.
- Proximité relationnelle : Entre agriculteur et consommateur en limitant le nombre d'intermédiaires.

Cet approfondissement n'est pas entièrement satisfaisant puisque la notion de proximité devrait être adaptée aux différentes filières agricoles en fonction du type de produits et du nombre d'intermédiaires « indispensables » (à titre d'exemple, on ne commercialise pas sans intermédiaire aussi facilement de la salade ou du blé tendre). On peut aussi se poser la

⁴ Dans la suite de l'étude il nous arrivera d'utiliser les termes « circuit court » ou « circuit court de proximité » de manière indifférente

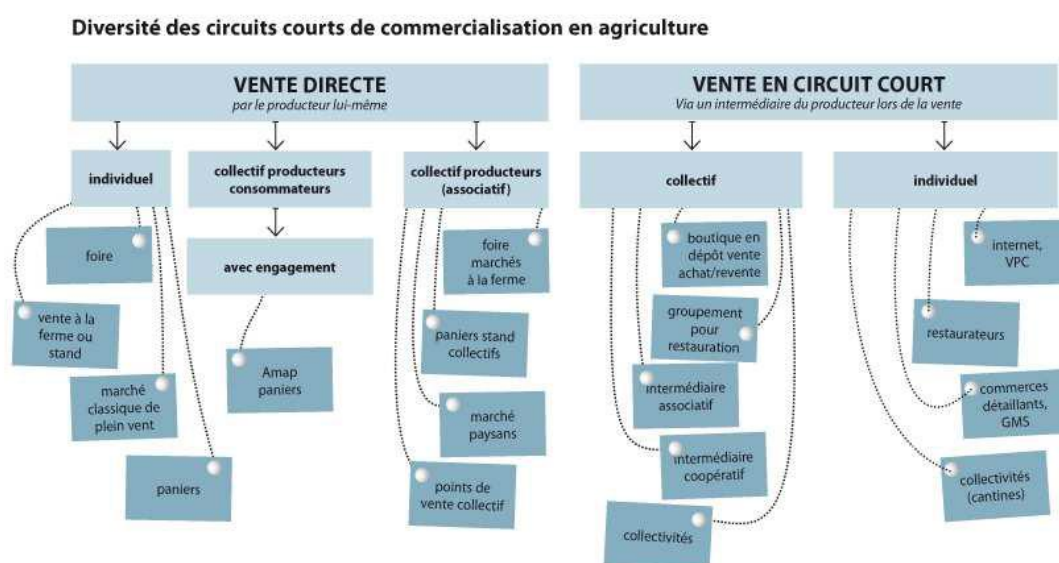
question de la légitimité des frontières administratives sur ce sujet. Toutefois, ce choix arbitraire permet d'avoir une définition précise sur un territoire donné.

Le producteur peut commercialiser ses produits en son nom propre ou par le biais d'une autre entité juridique pour la commercialisation, liée à celle de l'exploitation. Cette autre entité peut concerner plusieurs producteurs agricoles.

Dans notre étude, nous nous limiterons aux produits destinés à l'alimentation humaine à l'exception des vins dont la production est quasiment inexistante dans la région.

Nous appellerons « vente directe » la commercialisation directe du producteur au consommateur, par opposition à la « vente indirecte » qui fait intervenir un intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Les différents modes de commercialisation possibles sont donnés dans la **figure 6**.

Figure 6 Principaux modes de commercialisation en circuit court (source: Chaffotte L., Chiffolleau Y., 2007. Cahier de l'Observatoire CROC, n°1)



La commercialisation en circuit court peut concerner toute la production d'une exploitation ou seulement une partie. Dans ce dernier cas, le producteur combine à la fois circuits longs et circuits courts. Enfin, un même producteur peut avoir recours à plusieurs modes de commercialisation en circuit court pour sa production.

1.3.2 Valorisation des aménités agricoles et commerce de proximité

L'agriculture francilienne participe faiblement à l'approvisionnement de la région cependant elle fournit des « services » aux franciliens. Ces aménités peuvent être prises en compte en partie par le marché et en partie par l'intervention publique.

Les circuits courts de proximité peuvent être un moyen de valoriser l'agriculture périurbaine à la fois en participant à une reconquête de la fonction alimentaire mais aussi en valorisant les autres fonctions de l'agriculture périurbaine (Aubry, 2009).

Cette internalisation par les circuits courts peut avoir lieu :

- Par les prix : en diminuant le nombre d'intermédiaires et en proposant des produits fermiers ou de qualité, on peut voir apparaître des « rentes de qualité » qui proviennent d'une différence de prix en faveur des produits commercialisés en circuits courts de proximité (Mollard, 2003) ;

- Par l'extension de l'offre fournie par l'agriculture : les circuits courts encouragent à la diversification de l'offre locale aussi bien en termes de produits que de services. On assiste donc à une « socialisation des externalités » vers l'ensemble des acteurs du territoire ce qui permet de pérenniser l'activité agricole (Mollard, 2003) ;
- Par le renforcement de l'identité du terroir francilien : relier alimentation-territoire et urbains-ruraux permet d'entretenir et de protéger l'image du territoire et des externalités qui lui sont attachées (Mollard, 2003).

Les circuits courts peuvent donc permettre une prise en compte de la multifonctionnalité soit de manière spontanée soit grâce à l'intervention des pouvoirs publics qui les encouragent. Le but de cette étude est notamment d'évaluer si cette intervention est nécessaire.

1.3.3 Une multitude d'acteurs régionaux en faveur des circuits courts

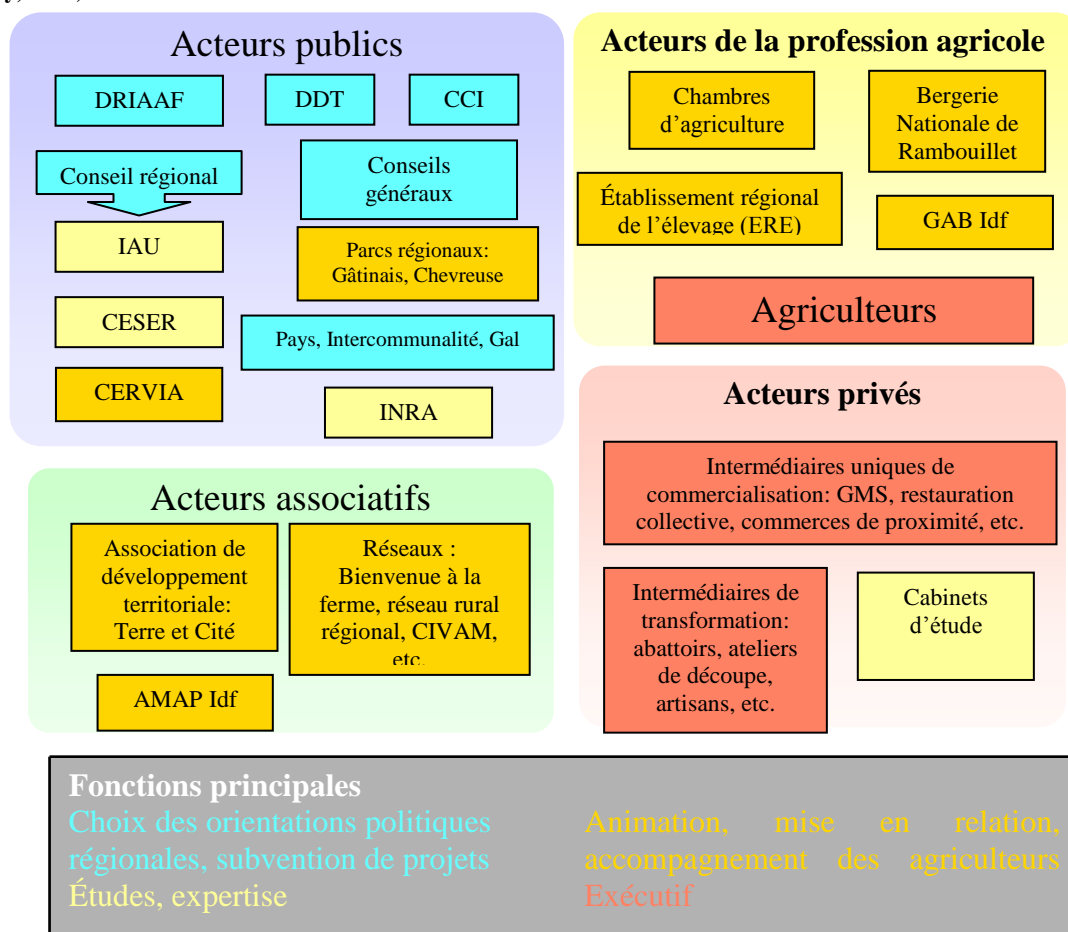
La **Figure 7** présente les principaux acteurs régionaux impliqués dans la problématique des circuits courts, en fonction de leurs rôles et du type de structures auxquelles ils appartiennent.

Les circuits courts sont « à la mode ». Le grand nombre d'acteurs impliqués rend bien compte de ce phénomène. Une des conséquences en est l'élaboration de projets qui se superposent, sont redondants voire antagonistes, du fait d'un manque de concertation entre acteurs impliqués.

Dans le but d'harmoniser les démarches, un cadre national a été élaboré lors du Grenelle de l'environnement. Le MAAF a proposé en mai 2009 un plan d'actions en faveur du développement des circuits courts comportant 14 mesures articulées autour de 4 axes :

- Améliorer la connaissance sur les circuits courts à travers les outils statistiques,
- Adapter la formation des agriculteurs,
- Favoriser l'installation de circuits courts par l'élaboration de référentiel technico-économique permettant d'évaluer la viabilité des projets,
- Mieux organiser les circuits courts par la mise en place de conseils ciblés sur l'intérêt des outils collectifs.

Figure 7 Principaux acteurs impliqués sur la thématique des circuits courts en Île-de-France (source : DRIAAF, stage L. Jolly, 2012)



En Île-de-France, la mise en place du réseau rural et périurbain régional (**Figure 7**) permet aussi aux différents acteurs de coopérer. Créé en 2008, il a fait des circuits courts des points centraux de son action. Ce dispositif, résultant d'un règlement européen (règlement de développement rural 2007/2013), est copiloté au niveau national par le MAAF et la DATAR. Il vise à fédérer les acteurs du monde agricole et rural. Organisé en plusieurs groupes de travail régionaux, le réseau rural français préconise notamment :

- Des dispositifs d'appui à l'installation en agriculture,
- Une organisation des circuits courts pour l'approvisionnement de la restauration collective,
- Une synergie territoriale entre producteurs, artisans et restaurateurs,
- De relier circuits courts et cohésion sociale,
- Un accompagnement des territoires pour les circuits courts (gouvernance alimentaire).

D'autres démarches de cohésion propres à la région ont été mises en place comme la création du Centre Régional de Valorisation et d'Innovation Agricole (CERVIA) (**Figure 7**) sous l'impulsion du Conseil régional. Il a pour but de promouvoir l'agriculture régionale en construisant un projet régional fédérant les acteurs régionaux. Le CERVIA est à l'origine de la marque « Saveurs Paris- Île-de-France » qui vise à donner une visibilité aux produits du terroir francilien. Peuvent y adhérer les agriculteurs commercialisant en circuit court ou tout entreprise ou commerce mettant en avant le savoir-faire local. L'obtention de la marque régionale nécessite une évaluation préalable et le respect d'une charte.

On constate que la thématique des circuits courts est traitée par des acteurs allant bien au-delà du monde agricole ce qui montre l'intérêt du phénomène dans des domaines variés (économique, écologique, social). D'une manière générale le volontarisme des acteurs de la région Ile-de-France en faveur des circuits courts mérite d'être souligné.

En conclusion de cette première partie nous avons pu observer que l'agriculture francilienne se trouve sur un territoire particulier, fortement influencé par la ville. La région constitue bien un important bassin de consommateur potentiel mais, contrairement à ce que l'on pourrait attendre, la production agricole francilienne participe assez peu à son approvisionnement alimentaire. Les raisons identifiées sont la spécialisation des productions en grandes cultures, l'éloignement géographique et logistique entre l'amont et l'aval des filières, et l'encombrement de la métropole parisienne.

La pression foncière, le mitage des terres agricoles et l'étalement urbain menacent l'agriculture francilienne. Pour cela, une piste serait de regagner la fonction alimentaire qui était la sienne et de proposer en complément d'autres « services » à l'ensemble de la population francilienne. Ces services ou aménités sont soit environnementaux, soit sociaux et sont proposés « gratuitement » par l'agriculture de proximité.

Un des moyens d'internaliser ces services est le développement des circuits courts de proximité. De par leur transversalité, les circuits courts impliquent une multitude d'acteurs régionaux. A ce stade, on est amené à se demander si ce mode de commercialisation se développe sur le territoire et si son ampleur est suffisante pour réaliser cette internalisation. Sinon, il faudrait envisager des outils de politiques publiques afin de les encourager.

2 Objectifs du stage et méthodologie proposée

2.1 Identifier la place des circuits courts de proximité en Île-de-France et préciser leurs rôles

2.1.1 L'étude globale DRIAAF-IAU-IdF : la nécessité de connaître le rôle des filières courtes de proximité dans l'approvisionnement alimentaire

La DRIAAF, en lien avec les professionnels (Chambres d'agriculture, INRA, Parcs Naturels Régionaux,..), s'est déjà largement impliquée sur la thématique des filières courtes de proximité en :

- Aidant à l'organisation des producteurs par filières, notamment via sa participation financière et logistique à la mise en place du carreau des producteurs d'Île-de-France du MIN de Rungis. La DRIAAF travaille également avec la Bergerie Nationale de Rambouillet qui est à la fois centre de formation, maison de l'alimentation et qui abrite un atelier de découpe et transformation pour les éleveurs franciliens.
- Soutenant les initiatives collectives : La DRIAAF a été force de proposition lors de la création du réseau rural et périurbain régional qui travaille sur les thématiques de circuits courts.
- Examinant les possibilités de débouchés en restauration collective pour les agriculteurs franciliens, à travers une étude menée en 2010.
- Elaborant une stratégie alimentaire cohérente qui met l'accent sur des thèmes transversaux en lien avec le commerce de proximité : le gaspillage alimentaire, l'aide alimentaire aux plus démunis, l'éducation alimentaire des jeunes, etc.

En 2011, pour approfondir sa connaissance sur le sujet, la DRIAAF, en collaboration avec le Conseil régional, a décidé de mener conjointement avec l'Institut d'Aménagement et d'Urbanisme d'Ile-de-France (IAU-IdF) une étude sur l'offre en produits agricoles et agroalimentaires de proximité en Île-de-France (**Annexe 3**). L'IAU est une fondation d'intérêt public de la région Île-de-France chargée de développer une expertise sur les projets d'aménagement urbains et ruraux de la région.

L'étude porte sur un champ plus large que les circuits courts de proximité puisqu'elle s'intéresse aux filières courtes de proximité, faisant référence à la volonté de travailler filière par filière et de s'intéresser également au secteur agroalimentaire et à son utilisation des produits franciliens.

L'objectif de l'étude est de quantifier et qualifier cette offre afin de dégager des pistes qui guideront les pouvoirs publics dans leur soutien aux filières courtes de proximité. Elle devrait s'achever à la fin du premier semestre 2013.

2.1.2 Positionnement du stage au sein de l'étude globale

Le stage effectué s'inscrit dans cette étude globale mais porte uniquement sur les circuits courts de proximité et exclut donc l'analyse des filières agroalimentaires de proximité qui sera réalisée par l'IAU-IdF.

Les objectifs du stage sont de comprendre la place des circuits courts alimentaires en Île-de-France en :

- Réalisant un état des lieux (quantitatif et qualitatif) territorialisé du phénomène,
- Aboutissant à une typologie des exploitations en circuits courts,
- Donnant des pistes pour leur développement.

La méthodologie proposée pour aboutir à ces résultats est développée dans la suite du chapitre.

2.2 La méthodologie proposée

La méthodologie envisagée pour l'étude comporte trois étapes : un traitement statistique de données d'enquêtes antérieures, la réalisation d'une enquête terrain auprès d'un petit échantillon d'agriculteurs en circuit court et enfin la collecte d'avis d'experts régionaux.

2.2.1 Exploitation des données statistiques des enquêtes nationales pour établir un état des lieux des circuits courts en Île-de-France

Le choix s'est porté sur l'exploitation statistique de plusieurs sources de données accessibles au service statistique de la DRIAAF.

2.2.1.1 Sources et ancienneté des données utilisées

Les données statistiques utilisées proviennent de plusieurs enquêtes statistiques nationales et régionales réalisées par le MAAF (Service de la Statistique et de la Prospective) :

- Les données des Recensements Agricoles (RA) de 1988, 2000 et 2010.

Il s'agit d'une enquête exhaustive réalisée tous les 10 ans. La démarche est européenne, mais les questionnaires sont nationaux avec certaines questions régionales. Le but est d'obtenir une photographie complète et détaillée de l'agriculture française. Le RA permet de suivre des évolutions en recueillant plus de 700 variables.

- Les données de l'enquête « structures de la production légumière » de 2005.

Il s'agit d'une enquête nationale réalisée par sondage (échantillon d'exploitations) dans quelques départements uniquement, dont ceux de l'Île-de-France. Les questionnaires sont nationaux mais quelques variations départementales peuvent être faites.

- Les données de l'enquête « structures des vergers » de 2007.

Les modalités sont exactement les mêmes que pour l'enquête légumes.

Ces données sont accessibles depuis un poste informatique au Service Régional de l'Information Statistique et Economique (SRISE) de la DRIAAF. Elles constituent une base de données complète concernant les exploitations agricoles en Île-de-France. Elles permettent d'obtenir un tableau précis et chiffré des circuits courts dans la région. Dans ces trois enquêtes un certain nombre de questions concernent directement les circuits courts (**Annexe 4 et 5**).

Pour le RA, il a été possible d'accéder aux données individuelles sous couvert du secret statistique (partie 2.2.1.4). Pour les deux autres enquêtes, seules les données agrégées par département étaient disponibles, elles ont donc été utilisées plus secondairement.

2.2.1.2 Les précautions à prendre avec les enquêtes utilisées

La première observation importante concerne le RA. En 2010, les exploitations sont répertoriées par entité juridique : si un exploitant a deux structures juridiques distinctes ou plus pour son exploitation, elles ont été comptées comme deux exploitations distinctes, même si, sur le terrain, ces entités ne forment en réalité qu'une seule et même exploitation agricole. Ce n'était pas le cas en 2000. De plus, il est impossible de suivre l'évolution d'une exploitation d'un recensement à l'autre car son numéro d'identification change.

Par ailleurs, en 2010, le recensement agricole localise la superficie agricole utilisée (SAU) au siège d'exploitation même si la surface ne se trouve pas entièrement sur la commune donnée. Cela ne permet donc pas de connaître la SAU communale et peut poser des problèmes pour localiser les différents phénomènes.

Enfin, d'un recensement agricole à l'autre, les questionnaires sont modifiés ce qui empêche certaines comparaisons. C'est notamment le cas des questions relatives au commerce de proximité **dans le RA** :

- Ainsi, en 2000 et 1988, seules les ventes directes sans intermédiaire sont comptabilisées. En revanche, en 2010, un circuit court est défini comme une vente directe au consommateur ou faisant intervenir un unique intermédiaire (même définition que celle du MAAF). Cette distinction est importante pour suivre l'évolution du phénomène entre 2000 et 2010.
- Les produits en circuits courts observés sont également différents en 2000 et en 2010. Les comparaisons sont possibles entre les deux RA sur les fruits, les légumes, les volailles et les œufs. En revanche on ne pourra pas comparer les circuits courts en produits laitiers, « autres produits animaux »⁵ et « autres produits alimentaires »⁶ qui n'étaient pas observés en 2000 (**Annexes 4 et 5**).

Enfin, cette étude utilise beaucoup les questions du recensement agricole relatives aux types de légumes produits. Or parmi les catégories détaillées, il existe une catégorie « autres légumes » regroupant les légumes non listés précédemment, introduisant un biais dans le nombre de légumes cultivés sur l'exploitation.

⁵ Cette catégorie comprend principalement en Île de France la viande bovine et ovine

⁶ Cette catégorie comprend toutes les autres productions vendues en circuit court : pommes de terre, légumes secs, produits transformés à partir de fruits, productions marginales, etc.

- **L'exploitation agricole**

Une exploitation agricole est définie au sens de la statistique agricole comme une unité économique de production répondant simultanément aux trois conditions suivantes :

Elle a une activité agricole : elle produit des produits agricoles, ou réalise au moins une étape du processus de production (accoureur, naisseur, engraisseur,...) et elle maintient des terres dans de bonnes conditions agricoles et environnementales.

Elle atteint ou dépasse une certaine dimension : SAU supérieure ou égale à 1 hectare, ou superficie en cultures spécialisées supérieure ou égale à 0.2 hectare ou activité de production agricole, animale, végétale supérieure à un seuil minimum (**Annexe 6**).

Elle est soumise à une gestion courante indépendante de toute autre unité.

- **Les OTEX**

Le RA classe les exploitations en OTEX (Orientation Technico-économique d'une Exploitation). Ces OTEX donnent l'activité principale d'une exploitation.

En 2000 ces OTEX étaient calculées en fonction de la marge brut standard (MBS) alors qu'en 2010 elles sont calculées en fonction de la production brut standard (PBS).

- La MBS est calculée en faisant la différence entre la production par unité, hectare ou bête (y compris les aides liées à cette production) et le coût des facteurs variables par hectare (site de la Commission Européenne).
- La PBS est calculée en affectant à chaque donnée de structure un coefficient représentant le potentiel de production calculé sur des moyennes quinquennales. L'activité principale, qui détermine l'OTEX associée à l'exploitation, est celle qui représente plus des 2/3 de la PBS.

Le calcul de la PBS a des limites : ainsi, le prix de vente au sein d'une région est considéré comme unique quel que soit le mode de production et de commercialisation (ce qui ne permet pas de prendre en compte les pratiques à forte valeur ajoutée comme l'agriculture biologique ou les circuits courts par exemple).

Le détail des différentes OTEX présentes en Île-de-France est donné en **Annexe 7**.

Dans le RA, les définitions des OTEX « maraîchage » et « légumes de plein champ » ont eu pour conséquence que deux exploitants de même profil pouvaient se retrouver dans deux OTEX différentes. En effet, les légumes cultivés sur des parcelles également affectées, au moins une fois au cours de la rotation, à d'autres cultures sont considérés comme des légumes de plein champ. Il suffit par exemple qu'un maraîcher introduise une culture non légumière dans sa rotation pour qu'il se retrouve dans l'OTEX « grande culture spécialisation légumes de plein champ » et non dans l'OTEX « exploitations spécialisées en légumes ».

Enfin, il est important de noter qu'une exploitation appartenant à une OTEX peut avoir des productions très diversifiées dont certaines n'ont a priori aucun rapport avec le nom de l'OTEX. Dans le cas des circuits courts, la vente peut concerner un ou plusieurs produits mais pas forcément le produit issu de l'activité principale de l'exploitation.

Dans la suite de l'étude on emploiera le vocable « exploitation spécialisée » pour désigner les exploitations qui sont spécialisées dans un type de produit X, à distinguer des « exploitations non spécialisées » qui peuvent produire ce produit X mais dont ce n'est pas l'activité principale. Ainsi les « exploitations spécialisées en légumes » sont les exploitations produisant uniquement des légumes.

- **Le chiffre d'affaires**

Le chiffre d'affaires total par type de produit comprend les ventes de ce produit réalisées à la fois en circuit long et en circuit court. Pour les exploitations vendant par le biais d'une autre entité juridique, le chiffre d'affaires comprend, en outre le montant des ventes en nom propre, le montant des ventes de l'autre entité juridique.

On s'intéressera également à la part de la commercialisation en circuit court dans le chiffre d'affaires total. Ce ratio est donné par la formule suivante :

Somme des chiffres d'affaires réalisés en circuit court (par produit ou tous types de produits confondus) / Chiffre d'affaires total de l'exploitation (circuit court et circuit long), y compris paiements directs

Les paiements directs comprennent les subventions (ou aides) couplées et découplées mais excluent les subventions pour les investissements liés à l'exploitation.

2.2.1.4 Les règles du secret statistique

Afin de protéger l'anonymat des exploitants, les données des différentes enquêtes statistiques sont soumises au secret statistique régi par la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 modifiée sur l'obligation, la coordination et le secret en matière de statistique. Dans une unité géographique donnée (canton, commune, département, région, etc.), il n'est pas possible de diffuser les données relatives à une variable si :

- le nombre d'exploitations concernées est inférieur à trois (a valeur nulle peut être diffusée)

ou

- une seule exploitation représente plus de 85% de la variable considérée (Ex : une exploitation ayant plus de 85% des surfaces en légume de la commune).

Aucune donnée individuelle ne peut être diffusée et l'échelle minimale géographique est la commune.

Tous les résultats statistiques présentés dans ce document seront donc agrégés et respecteront la règle du secret statistique. Le respect de cette obligation a demandé un travail de secrétisation (**Annexe 8**).

2.2.1.5 Les outils statistiques fournis par le logiciel SPSS pour le traitement des données

Toutes les données du recensement agricole ont été mises à disposition via le logiciel SPSS. Ce logiciel permet de faire un certain nombre de traitements statistiques. Les deux autres enquêtes ont été analysées plus secondairement car on ne disposait que des données agrégées mises à disposition via le logiciel DISAR. De plus, il s'agit d'enquêtes par sondage et les échantillons ne sont pas faits pour être représentatifs en-dessous du niveau ouest Île-de-France/Seine-et-Marne.

2.2.1.5.1 Modélisation par régression logistique pour mettre en évidence les facteurs intervenant dans la décision de commercialisation en circuit court

Un premier traitement économétrique des données est réalisé sur les variables du recensement agricole 2010 dans le but de comprendre quelles sont les variables qui influencent le choix des exploitants à faire du circuit court ou non.

Pour cela on utilise une régression logistique. Cette méthode permet, contrairement à la régression linéaire, d'expliquer une variable qualitative dichotomique (0= pas de circuit court,

1= circuit court) par des variables explicatives pouvant elles aussi être quantitatives ou qualitatives.

L'objectif de ce travail de recherche économétrique est de se familiariser avec les variables afin d'obtenir des premières hypothèses pour établir une typologie des exploitations en circuits courts.

Le détail de la méthode est donné en **Annexe 9**.

Ce travail mériterait d'être approfondi dans une autre étude. Il s'agit ici d'un simple travail préliminaire. Il pourrait être intéressant de faire une régression pour chaque catégorie de produit vendu en circuit court (fruits, légumes, volailles et œufs, produits laitiers, miel, autres produits animaux, autres produits alimentaires). Cela permettrait peut-être de mettre en évidence des variables différentes en fonction des produits commercialisés.

2.2.1.5.2 Construction d'une typologie des exploitations par filière grâce aux statistiques descriptives

L'objectif est de décrire l'ensemble des exploitations franciliennes en circuit court et d'avoir une vision exhaustive du phénomène afin d'aboutir à une typologie qui soit quantifiable dans la région. Cela permet de cibler les enjeux, les besoins et donc les mesures à prendre en fonction de différents profils d'exploitations dégagés.

Pour cela, plusieurs types d'informations seront recoupés concernant :

- Les productions,
- Les modes de commercialisation,
- La main d'œuvre,
- Les appellations de qualité et la certification,
- Les parts dans le chiffre d'affaires.

Le test du χ^2 sera utilisé, en première approche, pour identifier les variables a priori liées et dont la comparaison semble de fait pertinente.

La méthodologie du test du χ^2 sur SPSS ainsi que les résultats sont détaillés en **Annexe 10**.

2.2.1.5.3 Localisation du phénomène par l'analyse cartographique

La localisation géographique à l'échelle de la région des données statistiques disponibles permet de voir s'il existe une logique de répartition dans l'espace des circuits courts, notamment en fonction des différents types de produit commercialisés. Pour ce faire, le logiciel de SIG Quantum GIS permet de faire des représentations cartographiques simples, directement à partir du numéro de la commune.

2.2.2 Réalisation d'une enquête terrain complémentaire auprès d'agriculteurs franciliens pour aboutir aux freins et leviers du développement des circuits courts

Les résultats quantitatifs obtenus à partir des données statistiques sont complétés par une approche qualitative du phénomène afin de le comprendre dans son ensemble. Pour cela, une enquête terrain auprès d'un échantillon réduit d'agriculteurs en circuits courts est menée.

2.2.2.1 *Elaboration d'une grille d'entretien sur la base de critères socio-économiques à observer*

Afin de comprendre au mieux les mécanismes engendrés par les circuits courts, il a été décidé que les entretiens seraient semi-directifs, c'est-à-dire menés à partir d'une grille d'entretien pré-établie tout en laissant aux agriculteurs interrogés la possibilité de discuter librement plutôt que de suivre exactement la grille. Le but n'étant pas de faire une analyse statistique à partir de ces entretiens, la parfaite homogénéité des réponses n'est pas nécessaire. Il s'agit plus de s'appuyer sur la grille pour engager la conversation et gagner la confiance de la personne interrogée.

La grille d'entretien a été réalisée à partir d'un questionnaire de la Chambre d'agriculture Midi-Pyrénées, utilisé en 2009 pour une étude sur l'agrotourisme et la vente directe, et du questionnaire d'enquête de la DRAAF Limousin qui a mené une étude « circuits courts » en 2012 sur son territoire dans le but d'obtenir des résultats chiffrés. Préalablement les critères à observer avaient été ciblés (**Tableau 2**) à partir des premiers résultats statistiques, et la grille d'entretien finale les reprend (**Annexe 11**).

Tableau 2 Choix des indicateurs à observer à partir de différents critères sélectionnés

Critères à observer		Indicateurs qualitatifs	Indicateurs quantitatifs
Economiques	Economie de l'exploitation	Origine du prix de vente Aide financière ou non	Chiffre d'affaires (CA) total Chiffre d'affaires circuit court % évolution des CA Prix circuit court / Prix circuit long Prix/modes de commercialisation Coûts d'installation et de fonctionnement
	Travail sur l'exploitation	Nature des emplois créés Temps supplémentaire du à l'activité (contrainte) Saisonnalité de l'offre Fréquence des ventes	Nombre de saisonniers et de permanents Nombre d'emplois créés pour l'activité
	Investissements	Nature des investissements (individuels ou collectifs) Type d'investissement	Montant des investissements Aides financières pour ces investissements
	Caractéristique de l'offre	Environnement concurrentiel Type de produit Type de transformation Compléments de gamme Autres activités de diversification	Volumes et surfaces Evolution des quantités produites avec l'activité Part des compléments de gamme
Géographiques	Proximité du producteur	Commune de l'atelier de transformation Origine francilienne ou non de l'exploitant	Km parcourus jusqu'au point de vente Part des circuits courts hors Île-de-France
	Proximité du consommateur	Origine de la clientèle Type de contact avec le client (aucun, face à face, intermédiaire virtuel, etc.)	
Sociétaux	Potentialités	Historique Freins au lancement Motivations Contexte externe Avenir de l'activité (projets, augmentation, arrêt, etc.)	

Organisation de l'exploitation	Structures collectives ou non Réseau de vente Signes de qualité Investissements productifs particuliers Infrastructures utilisées ou à développer	
Qualité de vie des exploitants	Choix des modes de commercialisation Aides des pouvoirs publics Avantages/Contraintes	Evolution des revenus
Acquisition de compétences/ Diversification	Rôle de l'exploitant dans la commercialisation Actions de communication Qualités de l'exploitant Suivis de formation et conseils	

Initialement des données quantitatives et précises devaient être collectées. Compte tenu des moyens disponibles, l'enquête est finalement devenue entièrement qualitative. Ceci explique pourquoi certains éléments chiffrés précis sont demandés dans la grille, alors que finalement, et ce logiquement pour une enquête qualitative, on s'est plus intéressé aux ordres de grandeur. Et grâce à la souplesse des entretiens menés, certains éléments non anticipés dans le questionnaire ont pu être collectés. En revanche, certains éléments chiffrés trop imprécis n'ont finalement pas pu être exploités.

2.2.2.2 Construction et critique de l'échantillon interrogé

La taille de l'échantillon à interroger a été fixée à 25 exploitants, compte tenu du temps disponible pour réaliser l'étude (deux mois) et du fait qu'une seule personne était mobilisée pour réaliser les enquêtes. Cette taille ne permet pas de tirer les individus interrogés au hasard. Elle ne permet pas non d'extrapoler les résultats quantitatifs à l'échelle de la région. Il s'agit surtout de dégager des tendances.

Initialement il était prévu d'interroger à la fois des exploitants franciliens commercialisant en circuit court et des exploitants franciliens commercialisant uniquement en circuit long pour voir quels étaient les freins et les potentialités pour ces derniers. Finalement, le respect nécessaire de la proportionnalité de l'échantillon avec la population totale obligeait à interroger une trop grande partie d'agriculteurs hors circuit court (fortement majoritaires). Le temps de l'étude ne permettait pas de réaliser cette double enquête, et l'échantillon a donc volontairement été réduit aux seuls exploitants faisant déjà du circuit court en 2010.

Pour sélectionner les individus nous avons utilisé la méthode des quotas (Ardilly, 2009) qui consiste à prendre un échantillon ayant la même structure que la population totale pour une ou plusieurs variables choisies. Dans notre cas, nous nous intéresserons à un seul critère, « le type de produit commercialisé en circuit court ». Il faut que les pourcentages observés dans la population totale par l'analyse statistique soient les mêmes dans l'échantillon. Nous avons choisi ce critère après le traitement des données statistiques car il semblait être le plus pertinent pour départager les types d'exploitations en circuit court. Pour calculer les effectifs dans l'échantillon, une simple règle de proportionnalité est réalisée (**tableau 3**).

Tableau 3 Structure de l'échantillon

Exploitations en circuit court commercialisant :	Dans la population totale (N= 804) ⁷	Dans l'échantillon théorique (N=25)	Dans l'échantillon final (N=25)
Des légumes	298	9	12
Des fruits	118	4	3
Des produits laitiers	48	2	4
Des œufs et volailles	106	3	5
Du miel	98	3	1
D'autres produits animaux (viandes bovines, ovines, caprines principalement)	118	4	5
D'autres produits alimentaires	215	7	4

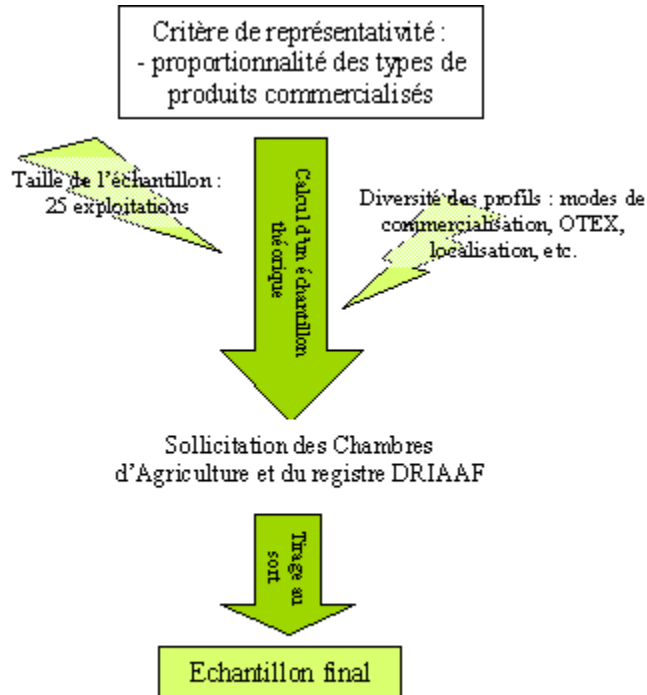
Ensuite, afin d'obtenir des contacts pertinents, cet échantillon « idéal » a été envoyé aux chambres d'agriculture. On a obtenu une base de sondage régionale dans laquelle les exploitants interrogés sont tirés au sort.

Enfin, quatre exploitations étaient « imposées » du fait du travail collaboratif réalisé avec l'association de développement territorial Terre et Cité (cf. 2.2.3.2). La configuration de l'échantillon final est donnée dans la dernière colonne du **tableau 3**.

L'échantillon obtenu est plus diversifié que la population totale. Certaines catégories sont sur-représentées (légumes, produits laitiers, œufs et volailles). Le miel est sous-représenté car il constitue une production atypique tout comme les produits hétérogènes dans « autres produits alimentaires ». La catégorie « autres produits animaux » paraît bien représentée, mais pour 3 des 5 exploitations la production est vraiment minime.

⁷ Attention, comme une exploitation peut commercialiser plusieurs types de produits en circuit court, la somme de la colonne n'est donc pas égale à 804 de même pour l'échantillon théorique

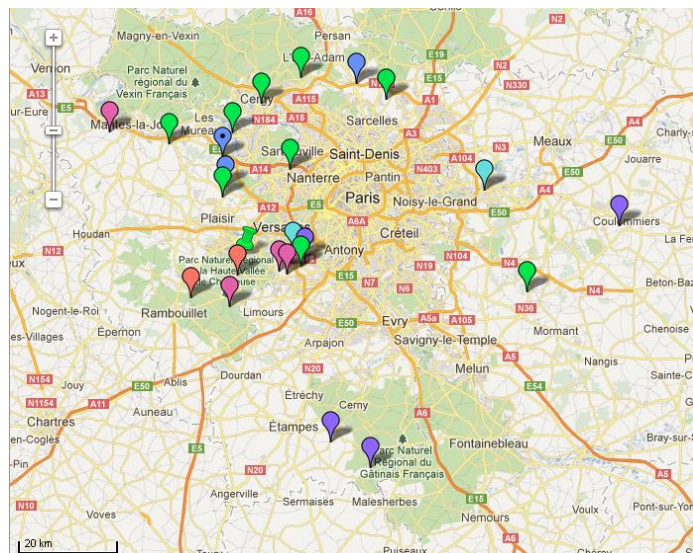
Figure 8 Méthode d'échantillonnage



Enfin, géographiquement, les exploitants interrogés sont sous-représentés à l'est de la région, en Seine-et-Marne (Figure 9). Or les deux territoires ne présentent pas forcément des problématiques identiques notamment en termes de kilomètres à parcourir pour commercialiser les produits.

Figure 9 Localisation des exploitations enquêtées

Code couleur : vert : légumes, Bleu foncé : fruits, Bleu clair : produits laitiers, Violet : volailles, Rouge : viandes, Rose : autres produits alimentaires



2.2.2.3 Mise en œuvre des entretiens

Il a été décidé de réaliser une enquête de terrain plutôt que par courrier ou par téléphonique, de manière à établir un contact visuel avec l'enquêté et une relation de confiance autant que possible, et ce afin de collecter les informations les plus complètes, parfois sensibles comme celles de type économique. Le déplacement à la ferme permet également de se rendre compte

de l'état des installations et de la fréquentation des lieux.

En revanche, le temps de déplacement en Île-de-France est souvent très long compte tenu du trafic dense aux alentours de Paris (entre 50 minutes et 3 heures de trajet pour aller aux rendez-vous). Il a rarement été possible de faire plusieurs entretiens le même jour car les exploitants en circuit court étaient relativement éloignés les uns des autres et pas toujours disponibles aux mêmes dates. Enfin, la période choisie pour réaliser les entretiens, mai-juin, est une période de forte activité agricole ce qui a encore diminué la disponibilité des agriculteurs. En raison de ces différentes contraintes, cinq des vingt-cinq entretiens ont dû être réalisés par téléphone. Ces cinq exploitations faisaient partie des dernières interrogées ce qui a permis de rester efficace même dans un temps plus court et sans face-à-face.

Les exploitants ont préalablement été contactés par un courrier officiel de la DRIAAF résumant le contexte de l'étude et le but de l'interview. Puis ils ont été relancés au téléphone pour fixer les rendez-vous. Les entretiens duraient en moyenne une heure trente et les grilles d'entretiens n'avaient pas été envoyées au préalable de manière à ne pas décourager les agriculteurs, déjà très sollicités par ailleurs pour diverses études et enquêtes, et à récolter des réponses spontanées. Cela implique une faible fiabilité des données économiques récoltées (sans document comptable et avec peu de temps de réflexion laissé aux agriculteurs).

2.2.2.4 Traitements des résultats

Chaque entretien mené a donné lieu à un compte-rendu rédigé et structuré autour des six thèmes du questionnaire :

- Caractéristique de l'exploitation,
- Démarrage de l'activité circuit court,
- Description de l'activité,
- Modes de commercialisation,
- Efficacité économique,
- Projet.

A partir de ces comptes-rendus, les questions principales auxquelles tous les agriculteurs interrogés ont répondu ont été associées à une variable et les réponses données en étaient les modalités. Les questions qui étaient ouvertes ont été transformées en questions fermées, c'est-à-dire que les réponses données ont été regroupées en un nombre limité de thèmes.

Ces variables sont rentrées dans le logiciel Excel de manière à pouvoir décrire l'échantillon et dégager les tendances principales. La taille très réduite de l'échantillon ne permet pas de faire des extrapolations statistiques. En revanche, on peut examiner si certains résultats se vérifient à l'échelle de la région en revenant aux données statistiques.

2.2.3 Bilan de la compréhension du phénomène « circuit court en Île-de-France » par la conduite d'entretiens auprès d'experts et l'examen de projets locaux

Cette dernière phase a pour objectif d'avoir une vision plus générale du phénomène et de collecter des avis d'experts sur les potentialités d'évolution des circuits courts dans la région, ce qui n'aura pas forcément pu être obtenu avec l'enquête.

2.2.3.1 La rencontre d'experts régionaux pour confronter état des lieux et perspectives

Le but de ces entretiens est à la fois de présenter l'étude et de discuter des premiers résultats. Les avis d'experts ont été collectés soit en entretiens en face à face, soit en réunions techniques à l'IAU-IdF, soit à l'occasion de séminaires.

Les personnes interrogées ont été choisies en fonction de leur expertise et leur implication dans le sujet (**Figure 7**) :

- Les chambres d'agriculture Seine-et-Marne et Ouest pour comprendre leurs rôles et leurs actions en faveur des circuits courts
- La DRAAF Limousin dans le cadre de l'étude « circuits courts et de proximité en Limousin ». Cela a permis de préciser certains éléments méthodologiques sur le montage de l'enquête et l'interprétation des résultats. Cela a également été l'occasion de discuter des outils de politiques publiques déployés dans la région.
- Le réseau rural et périurbain francilien afin de mieux comprendre le lien entre circuit court et valorisation du territoire en Île-de-France.
- Le Conseil Régional d'Île-de-France qui intervient sur le sujet notamment en accordant les aides PREVAIR et PRIMEUR.
- L'association de développement territorial Terre et Cité sur le plateau de Saclay pour connaître son action et profiter de sa connaissance de son territoire.

2.2.3.2 Examen de deux projets locaux en faveur des circuits courts

Toujours dans le but d'avoir une vision la plus complète possible des circuits courts de proximité en Île-de-France, deux projets locaux ont été étudiés plus précisément :

- L'action de Terre et Cité sur le plateau de Saclay : cette association met en relation les agriculteurs du plateau et la restauration collective. Il nous a semblé important de voir le rôle d'un animateur de territoire et également de comparer les obstacles et avantages des circuits courts dans un périmètre plus restreint par rapport au reste de la région. Cela permettait notamment d'envisager les interactions possibles entre les exploitations si le phénomène était amené à se développer en Île-de-France. Pour cela, 4 entretiens sur les 25 ont été réalisés sur les exploitations travaillant avec l'association sur le plateau de Saclay, en présence d'une stagiaire de l'association et de l'animateur de territoire. Les entretiens ont été menés exactement de la même manière, avec la même grille d'entretien mais en insistant plus sur le débouché de la restauration collective.
- Le réseau des jardins de Cocagne : cette association de réinsertion professionnelle emploie des travailleurs sociaux pour effectuer des travaux de maraîchage. Les produits sont ensuite vendus en circuit court à la ferme. Le réseau compte 5 jardins en Île-de-France dont un sur plusieurs sites. L'analyse de cette expérience permet à la fois de comprendre les interactions entre la profession agricole et ces nouveaux acteurs non agricoles et aussi d'identifier d'éventuelles aménités engendrées par les circuits courts.

La méthodologie proposée devrait permettre d'aboutir à la fois à une analyse qualitative par la collecte des avis d'experts et des exploitants en circuit court dans la région et à une analyse quantitative des circuits de proximité en exploitant les données statistiques du recensement agricole. L'objectif final est de comprendre la place des circuits courts dans la région afin de voir si leur étendue et leur importance leur permet d'internaliser spontanément les externalités franciliennes ou si une intervention publique est nécessaire.

3 Place et rôle des circuits courts dans l'agriculture régionale

Tous les chiffres régionaux de cette partie proviennent de l'analyse des données statistiques exhaustives comme vu dans la partie précédente. Aucune extrapolation n'est faite à partir de l'enquête terrain. Les points de vue retranscrits proviennent des avis collectés auprès des agriculteurs et des experts sans qu'ils aient été « démontrés » à l'échelle régionale.

3.1 La modélisation économétrique fait ressortir l'importance des productions dans le choix de commercialiser en circuit court

L'objectif du travail de recherche économétrique est de mieux comprendre les déterminants du choix de commercialiser en circuit court pour mieux cerner ces exploitations.

La régression logistique détaillée en **annexe 9** permet de prédire correctement le choix de 91.3% des exploitations franciliennes en matière de commercialisation. On arrive à prédire sans erreur 60.2 % des exploitations commercialisant en circuit court et 97.3% des exploitations ne commercialisant pas en circuit court. Autrement dit, si une exploitation présente les caractéristiques mises en avant par le modèle elle aura 60.2% de chance de faire des circuits courts.

Les variables expliquant de manière significative le choix de commercialiser en circuit court sont données dans le **tableau 4** avec le coefficient qui leur est associé. Si un facteur ressort comme significatif, il est statistiquement pertinent pour expliquer le choix de commercialiser en circuit court. Quand le coefficient est négatif, le facteur associé va dans le sens d'une non commercialisation en circuit court. A l'inverse, si le coefficient est positif, le facteur est favorable à une commercialisation en circuit court.

Tableau 4 Coefficients associés aux variables significatives de la régression logistique (variable à expliquer: "commercialiser ou non en circuit court") (DRIAAF– Stage L.Jolly, à partir du RA 2010, 2012)

Variables explicatives significatives	Coefficients associés aux variables dans l'équation (3)
Pas d'agriculture biologique	-1.020
SAU totale	-4*10 ⁻⁵
Nombre de légume produits	.073
Pas de transformation de produits agricoles (hors lait)	-.729
Transformation de lait	1.929
Pas de production de fruits	-2.549
Pas de production animale (viandes bovines, ovines, caprines)	-1.084
Pas d'autres produits alimentaires (dont pomme de terre)	-1.677
Pas de production de légume	-2.081
Pas de production de miel	-3.797
Pas de production de volaille	-1.968
Pas de production de produits laitiers	-.120
SAU asperge	.008
SAU chou blanc	-.021
SAU fraise en plein air	.013
SAU oignon de couleur	-.006
SAU petits pois	-.004
SAU salade chicorée	-.006
SAU mâche	.029
SAU pomme de terre nouvelle	.002
SAU pomme de terre conservation	-2*10 ⁻⁴
SAU pommier à cidre	-.003
Constante	11.943

On remarque que :

- Une exploitation n'ayant pas de production animale ou de miel ou de légume ou de fruit ou de volaille ou « d'autre produit alimentaire » est plus susceptible d'appartenir à la catégorie sans circuit court (coefficients négatifs). Ce sont probablement les exploitations de grandes cultures céréalières et d'oléo-protéagineux.
- Une exploitation en agriculture biologique est plus susceptible de faire des circuits courts (coefficient négatif pour « absence d'agriculture biologique »).
- Une exploitation ayant une SAU élevée en oignons de couleur ou pommiers à cidre ou pommes de terre de conservation est plus susceptible de ne pas faire de circuit court alors qu'une exploitation ayant une SAU élevée en asperges, fraises en plein air, pommes de terre nouvelles ou mâche est plus susceptible de faire des circuits courts.
- Plus une exploitation a un nombre élevé de légumes et plus elle est susceptible de faire des circuits courts.
- Plus la SAU totale d'une exploitation est importante et moins elle est susceptible de faire des circuits courts
- Les exploitations faisant de la transformation de produits agricoles, lait et autres, sont plus susceptibles de faire des circuits courts.

En conclusion le type de production influence davantage le choix de commercialiser en circuit court ou non que le type d'exploitation. La diversité des légumes et la présence de certaines productions spécifiques sont en faveur d'une commercialisation en circuit court. Attention toutefois, ce n'est pas forcément parce qu'un exploitant fait telle culture particulière qu'il se lance dans le circuit court, mais ce peut être aussi parce qu'il veut développer le circuit court qu'il se lance dans telle ou telle culture.

Il faut être prudent avec ces résultats. Du fait du nombre très élevé d'exploitations hors circuit court, le pourcentage de prévision correcte est beaucoup plus élevé pour les exploitations ne faisant pas de circuit court. Ce déséquilibre biaise le résultat global.

Ce type de résultats pourrait être approfondi pour cibler les exploitations franciliennes susceptibles de choisir de commercialiser en circuit court, qu'elles en fassent déjà ou non. Cela pourrait aussi servir pour évaluer le potentiel de la région en matière de commercialisation en circuit court.

3.2 Les circuits courts : une activité exigeante qui peut encore se développer

3.2.1 Un phénomène en évolution mais encore moindre

En Île-de-France, en 2010, 804 exploitations commercialisent une partie de leur production alimentaire en circuit court, soit 15% des exploitations franciliennes (la moyenne en France métropolitaine est de 18.5%).

On note une baisse de 37%⁸ du nombre d'exploitation en circuit court par rapport à 2000 mais cette baisse est moins importante que celle de 1988 à 2000 qui était d'environ 50% (IAU, 2004). Cette baisse est plus importante que la diminution du nombre d'exploitations agricoles dans la région (-23% entre 2000 et 2010). Ainsi, contrairement à ce qu'on pourrait penser, les circuits courts sont plutôt en recul dans la région Île-de-France. On peut donc émettre l'hypothèse que, soit certaines exploitations ont arrêté leur activité de circuit court, soit elles

8 Attention, dans le RA 2000, seule la vente directe était observée. Les circuits courts avec 1 intermédiaire n'étaient pas comptabilisés.

ont cessé leur activité agricole car elles n'étaient plus viables et leurs surfaces agricoles, quand elles ont été reprises, l'ont été par des exploitants ne faisant pas de circuit court. Cette dernière hypothèse remettrait en partie en cause l'efficacité économique de ce type de commercialisation dans la région. Il existe d'autres éléments « extérieurs », au delà de la viabilité ou non des exploitations, à prendre en compte, notamment le type de reprise. Dans le contexte régional la tendance est à l'agrandissement des exploitations ; or on a vu précédemment que plus les exploitations sont grandes et moins elles ont tendance à faire du circuit court. Ensuite, la pression foncière périurbaine fait que, même si une exploitation est viable, sa reprise ne sera pas systématique en Île-de-France. En zone périurbaine, une exploitation rencontre beaucoup de difficultés pour être transmise et/ou trouver un repreneur.

Ces constatations nous amènent à nous demander si les exploitations en circuits courts étaient en 2000 tenues par des agriculteurs en moyenne plus âgés que les exploitations hors circuits courts et devaient prendre leur retraite dans les 10 ans. D'après les données du recensement agricole 2000, on n'observe aucune différence d'âge entre les chefs d'exploitations en circuit court et les autres (50 ans en moyenne).

Toutefois ces évolutions varient en fonction des produits commercialisés : les circuits courts en légumes ont diminué de 36% alors que la diminution des exploitations spécialisées en légumes est de 63% entre 2000 et 2010. On peut donc émettre là encore deux hypothèses, soit les exploitations spécialisées en légumes commercialisant en circuit court sont plus viables soit de nouvelles exploitations, n'appartenant pas à l'OTEX « légumes maraîchage », ont commencé à commercialiser des légumes en circuit court. Les chefs d'exploitations spécialisées en légumes en circuit court ne sont pas plus jeunes que les autres exploitants spécialisés en légumes, ils n'étaient donc pas moins susceptibles que les autres de partir à la retraite.

Parmi ces exploitations qui font des circuits courts en 2010 deux tiers ont une activité principale dans le secteur de la grande culture ou en polyculture polyélevage (comme en 2000). Contrairement à ce que l'on pourrait attendre, ce ne sont pas les exploitations spécialisées qui font majoritairement du circuit court. Ceci est logique si on rapporte au fait que les exploitations de la région sont majoritairement en céréaliculture et production d'oléoprotéagineux (60% des exploitations régionales).

Les principaux produits vendus en circuit court sont les légumes, les « autres produits alimentaires »⁹ et les fruits (**Figure 10**).

⁹ On ne connaît pas bien ce que recouvrent ces « autres produits alimentaires ». On peut penser, au vu des productions des exploitations concernées, que ce sont principalement des pommes de terre et des produits issus de la transformation des pommes (jus et cidre).

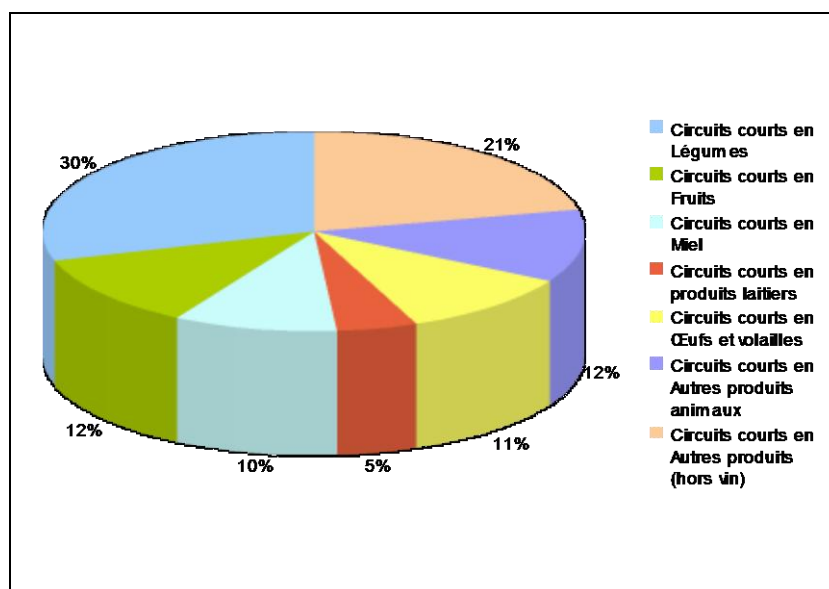


Figure 10 Part des différents types de produit commercialisés en circuit court en Île-de-France (source : DRIAAF-stage L.Jolly à partir du RA 2010, 2012)

92% des exploitations en circuit court choisissent de commercialiser leurs produits en vente directe, sans intermédiaire. La moitié des exploitations vendent en premier lieu à la ferme, un quart d'entre elles sur les marchés (comme en 2000).

Les trois quarts ne vendent qu'une seule catégorie de produits en circuit court¹⁰. Le quart restant vend principalement des fruits et légumes ou des œufs-volailles et autres produits animaux.

La part des exploitations en agriculture biologique est plus importante pour les exploitations en circuit court que pour les autres (11% contre 2%). L'intérêt pour l'agriculture biologique est donc plus important chez les exploitants en circuit court, soit par conviction, soit parce que la demande de produits biologiques est telle que les exploitants en circuit court se convertissent pour des motifs économiques, des calculs de marges et de rentabilité.

La SAU des exploitations en circuit court représente seulement 9% de la SAU totale de la région. Cependant, la part des grandes exploitations dans les ventes directes est en augmentation depuis 2000. Les exploitations en circuit court de plus de 100 hectares sont passées de 16% en 2000 à 28% en 2010 (**Figure 11**). Cette tendance pourrait s'expliquer par l'augmentation de la taille des exploitations produisant des légumes et qui sont majoritaires en circuit court : soit les exploitations franciliennes faisant des légumes se sont agrandies, soit des exploitations de grande taille, qui ne faisaient pas de légumes précédemment, se sont diversifiées et font maintenant des légumes. Cependant cette augmentation est moins forte que l'augmentation générale de la taille des exploitations en Île-de-France. L'augmentation n'est donc pas spécifiquement due à l'activité circuit court.

¹⁰ Les catégories de produits définies par le RA sont légumes, fruits, œufs et volailles, produits laitiers, miel, autres produits animaux et autres produits alimentaires.

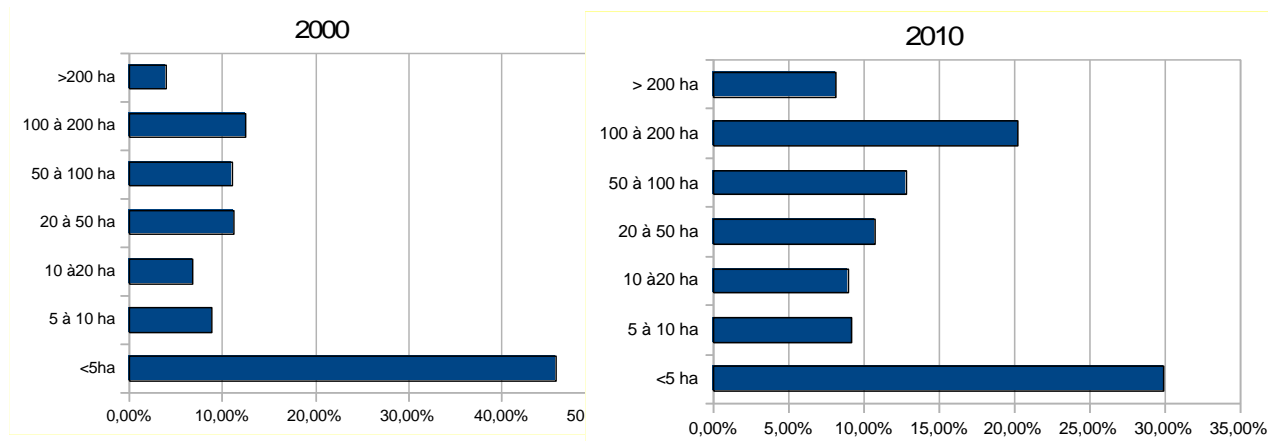


Figure 11 Part des exploitations réalisant de la vente directe au consommateur en fonction de la SAU (source : DRIAAF – stage L.Jolly, 2012)

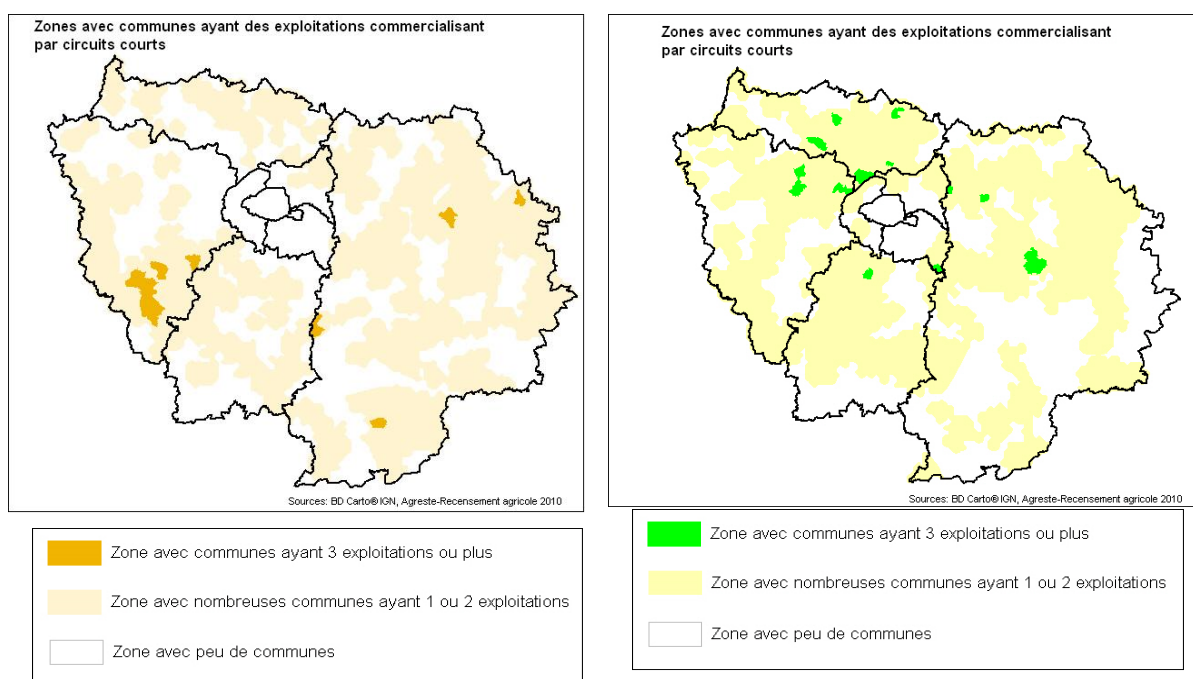
Les circuits courts en Île-de-France sont en pleine mutation (type d’exploitations impliqués, effectifs, dynamiques), même s’ils restent encore assez marginaux.

3.2.2 Une répartition concentrique sur le territoire

Concernant la localisation des exploitations en circuit court, on observe une répartition homogène sur le territoire francilien (**Figure 12**).

On n’observe aucun regroupement ou pôle dominant d’exploitations en circuit court. La répartition des exploitations en circuit court est équilibrée entre l’Est et l’Ouest de la région : 42% des exploitations en circuit court sont situées en Seine-et-Marne et 44% dans les départements de l’ouest de la grande Couronne (Yvelines, Val d’Oise, Essonne). La petite couronne compte, elle, 4% des exploitations en circuit court. Les évolutions entre 2000 et 2010 sont elles aussi réparties de manière homogène sur le territoire avec des diminutions et des augmentations dispersées sur l’ensemble de la région.

Figure 12 Effectifs d’exploitation en circuit court par commune pour les produits animaux (carte 1) et pour les fruits et légumes (carte 2) (source : Agreste)



En revanche, si on s’intéresse à la part des exploitations en circuit court par rapport au

nombre total d'exploitation en 2010, on observe une organisation concentrique autour de Paris (**Figure 13**).

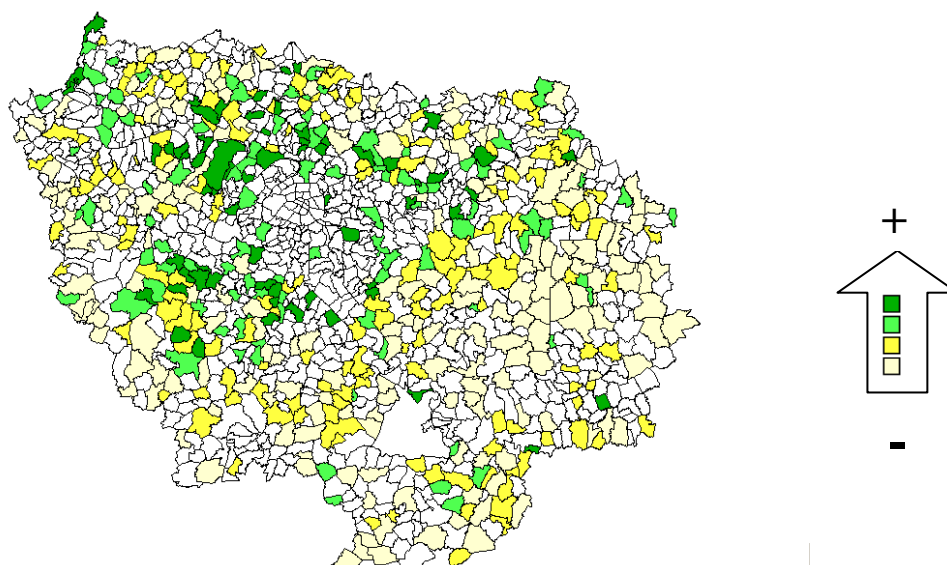


Figure 13 Part des exploitations en circuit court par commune en 2010 (source : DRIAAF- stage L.Jolly à partir du RA 2010, 2012)

La part des exploitations en circuit court est plus importante dans l'Ouest, le Nord-est et en se rapprochant de la capitale. Cette distribution peut s'expliquer par un nombre total d'exploitations plus faible au Nord-Ouest et aux alentours de Paris. Enfin, les exploitations très proches de Paris bénéficient d'un bassin de clientèle plus accessible ce qui peut faciliter la commercialisation en circuit court. La population de la petite couronne et de l'ouest bénéficie d'un niveau de vie plus élevé qu'à l'est (Site internet INSEE), ce qui peut assurer de meilleurs débouchés locaux.

La part des exploitations en circuit court est plus importante au Nord-Ouest et à proximité de la capitale. En revanche, en termes d'effectifs par commune, le nombre d'exploitations en circuit court est homogène sur tout le territoire francilien. On n'observe pas de pôle dominant quelles que soient les productions.

3.2.3 Une situation à différencier en fonction des filières

Comme nous l'avons abordé dans le travail de modélisation (**partie 3.1**), la nature des produits commercialisés intervient fortement dans le type de circuit court mis en place. Les besoins et les caractéristiques varient en fonction. L'état des lieux des circuits courts par filière est présenté dans le **tableau 5**.

Tableau 5 Caractéristiques des principales filières en circuit court (source : DRIAAF, stage L.Jolly à partir du RA 2010, 2012)

Filières	Nombre d'exploitations en circuit court	OTEX principales (% d'exploitation)	Principaux modes de commercialisation en circuit court (% d'exploitation)	Main d'œuvre saisonnière moyenne par exploitation	Main d'œuvre permanente moyenne par exploitation	Part en agriculture biologique	Part des exploitations pratiquant une activité de diversification
Légumes	298 exploitations 2/3 des exploitations produisant des légumes en Ile-de-France (455 exploitations)	30% « grandes cultures » 25% « polyculture polyélevage » 23% « spécialisées en légume »	50% sur les marchés 28% à la ferme 10% en paniers	3	2	18% contre 8% des exploitations de légumes ne faisant pas de circuit court	faible
Fruits	118 exploitations 64% des exploitations produisant des fruits en Ile-de-France (184 exploitations)	39% « spécialisées en culture fruitières » 32% « polyculture polyélevage »	45% sur les marchés 33% à la ferme 8% en paniers	4	2	18% contre 12% des exploitations de fruits ne faisant pas de circuit court	faible
Produits laitiers	48 exploitations 29% des exploitations produisant du lait en Ile-de-France (164 exploitations)	31% « polyculture polyélevage » 25% « spécialisées bovins-lait » 19% « spécialisées ovines et caprines »	71% à la ferme	1	5 ¹¹	faible	58% transforment le lait à la ferme
Oeufs et volailles	106 exploitations 42% des exploitations produisant des œufs et volailles en Ile-de-France (250 exploitations)	28% « céréaliculture et plantes oléagineuses et protéagineuses » 25% « polyculture polyélevage » 24% « avicoles spécialisées »	71% à la ferme	1	1	faible	faible
Miel	98 exploitations 2/3 des exploitations ayant 10 ruches (144 exploitations)	90% « polyculture polyélevage » (dont la majorité spécialisées en apiculture)	52% à la ferme 16% sur les marchés 8% en tournées à domicile 8% point de vente collectif	0	0	faible	faible

¹¹ Attention, il y a très peu d'exploitations en circuit court « produits laitiers » en Île-de-France et l'une d'entre elles emploie plus de 50 salariés ce qui peut biaiser les chiffres.

Autres produits animaux	118 exploitations 13% des exploitations ayant d'autres produits animaux (912 exploitations)	28% « ovins, caprins et autres herbivores » 22% « céréaliculture et plantes oléagineuses et protéagineuses » 17% « polyculture polyélevage »	78% à la ferme	1	1	faible	28% font de la transformation de produits carnés
Autres produits alimentaires	215 exploitations	37% « céréaliculture et plantes oléagineuses et protéagineuses » 26% « autres grandes cultures » 12% « polyculture polyélevage »	63% à la ferme 15% sur les marchés	2	1	faible	22% transforment des produits agricoles à la ferme (jus, alcool sauf vin, etc.)
Total circuit court	804 exploitations (15%)	27% en « polyculture polyélevage » 20% « autres grandes cultures » 19% « céréaliculture et plantes oléagineuses et protéagineuses »	50% à la ferme 26% sur les marchés 5% aux commerçants, détaillants 5% en paniers	2	1	11% des exploitations en circuit court	13% transforment des produits agricoles à la ferme (jus, alcool sauf vin, etc.) 3% transforment le lait à la ferme

En fonction des types de produits, certaines caractéristiques varient. On observe par exemple que la vente sur les marchés a un poids beaucoup plus important pour les fruits et légumes que pour les autres produits. La pratique d'une activité de diversification est notable uniquement pour les circuits courts en produits laitiers, « autres produits animaux » et « autres produits alimentaires » qui font de la transformation de produits agricoles. De même, la part de l'agriculture biologique est remarquable uniquement pour les circuits courts en fruits et en légumes. Enfin, la main d'œuvre varie beaucoup d'un produit à un autre. Pour les légumes, les fruits, les produits laitiers et les œufs et volailles, elle est supérieure à la main d'œuvre moyenne présente dans les exploitations sans circuit court.

A l'inverse, certains points sont communs à tous les produits : la vente sans intermédiaire est toujours largement majoritaire et les exploitations en polyculture et polyélevage représentent toujours une part importante des exploitations en circuit court quel que soit le produit commercialisé.

Ces caractéristiques différentes présument de besoins différents en matière d'infrastructures et de services. Elles montrent aussi la pertinence de travailler par filière pour comprendre les circuits courts en Ile-de-France

3.2.4 Des besoins limitants en infrastructures

En fonction des produits qu'ils commercialisent, les exploitants ont besoin de certaines infrastructures spécifiques qu'ils n'auraient pas mobilisées directement en circuit long. C'est le cas notamment pour les produits nécessitant une transformation.

Comme nous avons pu le voir dans la partie 1.1.5, les structures d'abattage et de découpe sont assez rares en Île-de-France voire inexistantes pour certaines productions comme les bovins hors abattage rituel. Celles qui existent sont de petites structures souvent mal adaptées à la

découpe de détail pour la vente directe. De plus, l'absence de tournées de ramassage oblige les éleveurs à parcourir des distances importantes ce qui augmente leurs coûts de production et leur temps de travail (Chombart, 2011).

L'enquête terrain nous apporte quelques éclairages sur ce sujet. Les éleveurs ont trouvé des réponses individuelles au problème (qui n'améliorent pas forcément la rentabilité de leur circuit court). Ainsi parmi les éleveurs rencontrés, 4 des 5 éleveurs de volailles ont choisi d'abattre et transformer leurs animaux à la ferme en faisant construire un atelier de découpe fermier. Ils justifient ce choix par une meilleure rentabilité économique et une plus grande confiance grâce à leur maîtrise de l'ensemble de la chaîne de production. En contrepartie, les investissements initiaux pour construire ces ateliers sont très élevés.

Les éleveurs de bovins, ovins, caprins du Parc naturel régional de la Haute Vallée de Chevreuse se sont eux réunis en Groupement d'Intérêt Economique (GIE) afin de créer un atelier de découpe et transformation collectif localisé dans les locaux de la Bergerie Nationale de Rambouillet. Cela leur évite de faire appel à un prestataire extérieur ce qui ferait augmenter leurs coûts de production. Là encore, la solution n'est pas optimale car elle demande un investissement et une prise de responsabilité communs de la part des éleveurs pour maintenir les locaux dans de bonnes conditions sanitaires.

Ces solutions sont souvent fragiles : les éleveurs interrogés ne disposent souvent que d'une seule chaîne de transformation et, en cas de problème, ils n'ont fréquemment aucun moyen de « secours ».

Pour les produits marginaux et transformés, les agriculteurs privilégient là aussi la transformation à la ferme. En revanche leurs motivations sont moins le manque d'infrastructure que leur volonté de contrôler toute la chaîne de production. C'est le cas des deux céréaliers produisant leurs pains qui ont construit moulin et fournil sur le siège de leur exploitation.

Figure 14 Installation de stockage chez un céréalier francilien commercialisant du pain en circuit court (source : DRIAAF- stage L.Jolly, 2012)



Enfin, les producteurs de fruits et légumes ont parfois besoin de faire appel à des prestataires ou artisans pour transformer leurs produits (jus, confiture, soupe, etc.) mais là encore, les coûts sont importants ce qui diminue leurs marges.

La commercialisation en circuit court demande donc un certain nombre de structures de transformation qui sont manquantes en Île-de-France. Cela oblige les exploitants à s'organiser, parfois en perdant une partie de leur marge. Certains des éleveurs rencontrés ont même renoncé à des projets d'élevage porcin ou caprin à cause du manque de structure adéquate pour l'abattage.

Les circuits courts sont présents en Île-de-France, de manière homogène et diversifiée sur le territoire mais sans que leur développement soit optimal. En effet, le phénomène a encore tendance à reculer par rapport aux années précédentes et les infrastructures indispensables à son extension ne sont pas suffisamment développées. Cependant, on remarque un certain nombre d'évolutions qui laissent penser qu'il existe un potentiel de déploiement : de nouveaux débouchés, de nouveaux types d'exploitations engagées.

3.3 Une offre diversifiée

Comme nous l'avons vu dans le paragraphe précédent, les types de produits proposés en circuit court dans la région sont très variés. Cette diversité va plus loin : les exploitants en circuit court multiplient les services pour répondre à la demande.

3.3.1 Des motivations multiples

Lorsque l'on interroge les exploitants en circuit court sur leurs motivations pour démarrer ce type de commercialisation, plus de 50% indiquent des motivations personnelles et/ou économiques (**Figure 16**).

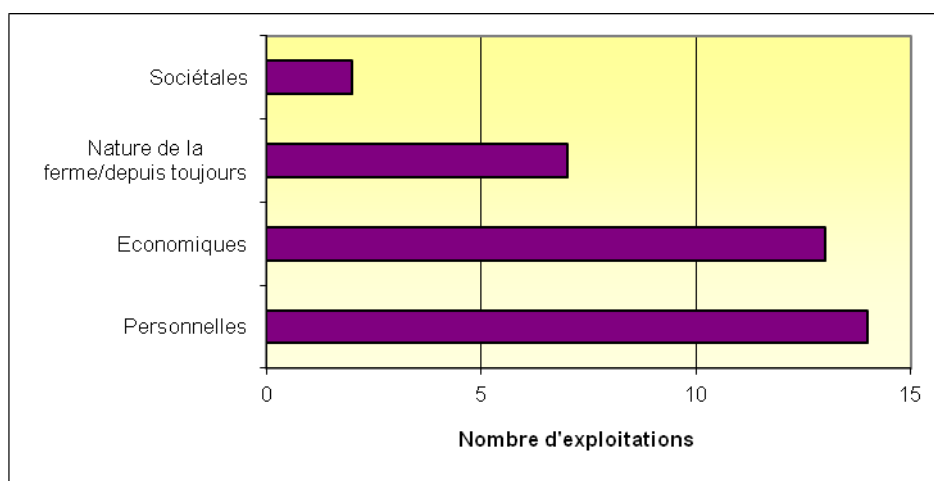


Figure 15 Motivations au démarrage de l'activité circuit court (source : DRIAAF– stage L.Jolly à partir de l'enquête terrain, 2012)

Les motivations économiques sont à la fois la recherche d'une certaine indépendance par rapport aux cours fluctuants, notamment de Rungis pour les produits frais, et la volonté d'obtenir une meilleure marge en diminuant le nombre d'intermédiaires. Les motivations personnelles sont la volonté de retrouver un contact direct avec le client, de diversifier ses activités sur l'exploitation ou un changement d'organisation sur l'exploitation (arrivée du conjoint, modification des surfaces, rupture avec un coexploitant). Pour sept exploitations parmi celles enquêtées, les circuits courts se sont imposés comme une évidence de par la nature de la ferme (petite surface, parcellaire éclaté, héritage familial) qui ne permettait pas de commercialiser en circuit long. Enfin, seulement deux exploitants ont affirmé avoir démarré les circuits courts par conviction.

La complexité des motivations initiales présage d'une diversité de l'offre et des services proposés par les exploitations en circuit court.

3.3.2 Des exploitations qui se diversifient...

L'analyse statistique nous a montré que la majorité des exploitations en circuit court font

partie des OTEX « polyculture et polyélevage » ou « grandes cultures » et ont une SAU de plus en plus grande. Ce sont donc des exploitations dont la production principale est susceptible d'être différente de la production vendue en circuit court.

Par ailleurs, 18 des 25 exploitations rencontrées associent circuits courts et circuits longs.¹² Ce sont soit des exploitations qui commercialisent la même production à la fois en circuit long et en circuit court, soit des exploitations qui commercialisaient leurs productions en circuit long et qui les ont diversifiées pour vendre de nouveaux produits en circuit court. Contrairement aux exploitations uniquement en circuit court, cette combinaison reflète une diversification des exploitations existantes (modes de commercialisation et productions).

On observe donc une diversification des types d'exploitations pratiquant les circuits courts mais aussi une diversification au sein même de ces exploitations.

3.3.3 ...ce qui exige des changements productifs et logistiques

La commercialisation en circuit court encourage une diversification des productions. A l'échelle de la région, cette multiplication du nombre de produits se vérifie particulièrement chez les exploitations commercialisant des légumes en circuit court. 73% produisent plus de 5 légumes alors que ce chiffre n'atteint que 43% si on s'intéresse à toutes les exploitations de légumes, tous modes de commercialisation confondus.

Cette multiplication des produits demande des adaptations productives. Les exploitations en circuit court rencontrées envisagent souvent de diminuer les quantités produites (3 exploitations) pour augmenter le nombre de produits (7 exploitations).

On remarque également un changement dans les espèces de légumes produites. On remarque que certains légumes comme les asperges, la mâche, le poireau ou les fraises sont plus présents dans les exploitations en circuit court que dans les autres (**Tableau 6**). Les circuits courts demandent non seulement de multiplier les espèces mais aussi d'en changer certaines au profit d'autres mieux valorisables en circuit court.

Tableau 6 Part de la SAU des principales productions légumières franciliennes dans les exploitations en circuit court¹³
(source : DRIAAF – stage L.Jolly à partir du RA 2010, 2012)

Principaux légumes cultivés en Île-de-France	Part de la SAU du légume se trouvant dans des exploitations faisant du circuit court légume en 2010
asperge	95%
mâche	95%
poireau	90%
fraises	84%
chicorée	71%
Oignons de pays	71%
Radis	69%

¹² A l'échelle régionale la part du chiffre d'affaires circuit court est donné par tranche, l'intervalle maximal est 75%-100%. On ne peut donc pas repérer les exploitations commercialisant uniquement en circuit court.

¹³ Attention, ce tableau représente la part de la SAU régionale pour différentes productions se trouvant dans les exploitations en circuits courts. Cela ne signifie pas forcément que ces productions sont vendues en circuit court par les exploitations.

Oignons blancs	54%
Autres salades (dont cresson)	43%
Haricots verts	42%
laitue	40%
Oignons de couleur	21%

Ces changements productifs au sein des exploitations se vérifient pour d'autres types de production. Ainsi, en Île-de-France, les 2/3 des exploitations vendant des fruits en circuit court vendent aussi des légumes. De même, un quart des exploitations d'œufs et volailles vend également d'autres produits animaux en circuit court.

Quel que soit le produit commercialisé, une diversification demande souvent des aménagements productifs avec l'achat de nouveaux matériels ou la construction de serres pour allonger les calendriers de production. La diversification exige aussi des aménagements logistiques avec notamment une augmentation du temps de travail. Le travail mécanique est en partie remplacé par un travail manuel, plus long et plus diversifié.

Enfin, contrairement aux exploitations spécialisées dans un nombre réduit de produits, les exploitations diversifiées ne bénéficient pas d'économie d'échelle pouvant faire baisser leurs coûts de production. Cela risque donc de porter préjudice à la compétitivité de l'exploitation si elle ne parvient pas à valoriser correctement ses produits.

3.3.4 Différentes stratégies pour proposer des services variés

La diversité de l'offre francilienne ne concerne pas uniquement les productions mais aussi les services rendus par les agriculteurs. Ainsi, un grand nombre d'entre eux a recours à plusieurs stratégies de diversification à la fois pour satisfaire la demande mais aussi pour sécuriser leur activité en multipliant les « filets de sécurité ».

Ainsi, de nombreux agriculteurs font le choix de faire de la revente de produits non issus de l'exploitation. Ces produits proviennent soit d'exploitations voisines soit d'artisans locaux ou, plus rarement, d'un approvisionnement à Rungis. Parmi les exploitants rencontrés, douze font de la revente, soit environ la moitié des exploitations. L'importance de ces compléments de gamme dans le chiffre d'affaires est variable suivant les objectifs voulus (**Figure15**). Pour la majorité des exploitations rencontrées, la revente a une importance moindre, elle a pour but de pallier la saisonnalité, le manque de produits à certaines périodes, et elle permet de diversifier la gamme proposée pour attirer le client. Pour une minorité d'exploitations, la revente représente une part importante voire dominante du chiffre d'affaires. Le but est alors de proposer une gamme complète à la clientèle qui pourra s'approvisionner exclusivement auprès de l'exploitant.

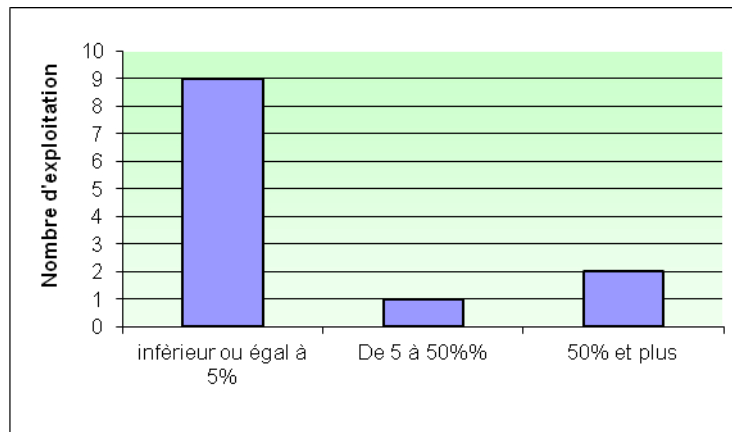


Figure 16 Part de la revente dans le chiffre d'affaires des exploitations enquêtées (source : DRIAAF – stage L.Jolly, 2012)

Les exploitants en circuits courts diversifient également leurs modes de commercialisation en combinant circuits courts et circuits longs mais aussi en combinant plusieurs débouchés en circuit court. A l'échelle de la région, elles sont 40% à avoir plusieurs modes de commercialisation en circuit court. Dans l'échantillon, 24 des 25 exploitations ont plusieurs débouchés en circuit court. Cet écart entre l'enquête et la situation régionale peut provenir du fait que certains de ces modes de commercialisation sont très secondaires, utilisés ponctuellement comme filets de sécurité et n'ont donc peut-être pas été mentionnés dans le recensement agricole où la question portait uniquement sur les modes de commercialisation « principaux ». Cette diversification des débouchés est une sécurité pour l'agriculteur et permet également de toucher des clientèles différentes qui n'ont pas les mêmes rythmes de vie ou les mêmes pouvoirs d'achat.

La diversification permet aux exploitants d'attirer une clientèle, de la fidéliser, voire d'avoir l'exclusivité. Pour cela, ils utilisent plusieurs stratégies : diversité des produits, compléments de gamme, diversité des débouchés. Cela a pour conséquence de modifier leur organisation, leur matériel de production et leurs méthodes de travail (moins de mécanisation, plus de main d'œuvre).

3.3.5 Le choix d'une offre de qualité mais sans véritable identification au territoire francilien

A l'échelle régionale, on peut constater une tendance à une meilleure qualité environnementale en circuit court qu'en circuit long : 11% des exploitations en circuit court sont en agriculture biologique pour l'une de leur production (contre 2% pour l'ensemble des exploitations franciliennes). Les signes de qualités types AOC, AOP, label rouge, IGP sont également plus nombreux chez les exploitations en circuit court qui sont 14% à y avoir recours contre 7% pour l'ensemble des exploitations franciliennes. Malgré une plus forte présence des certifications en circuit court, les chiffres restent assez faibles.

Les exploitants en circuit court sont attentifs à la qualité de leurs produits, du fait notamment du contact direct avec la clientèle. En entretien, la qualité et la fraîcheur des produits sont cités comme les premiers facteurs de réussite par 13 des exploitations. Ces critères sont d'ailleurs cités quel que soit le mode de production (biologique ou non, extensif/intensif) ce qui montre que la notion de qualité est subjective. Pour eux, les marques et les certifications ne reflètent pas la qualité des produits qui est reconnue par le client lui-même à travers leurs qualités organoleptiques principalement.

En revanche, la clientèle semble peu attachée à consommer des produits associés au terroir

francilien. Les principaux produits vendus en circuit court bénéficient d'une faible identification au territoire régional (légumes, fruits, œufs et volailles) et les marques locales ont du mal à se mettre en place. Parmi les agriculteurs interrogés, seulement 5 ont adhéré à la marque « Saveur Paris, Île-de-France » du CERVIA et ils ne disent y voir « aucune retombée pour le moment ». Ils regrettent que la marque ne soit pas déclinée en fonction des produits et pense que sa valorisation doit être faite à une échelle plus locale.

Ainsi, deux producteurs enquêtés développent des marques plus locales : l'un a réintroduit la « poule du Gâtinais » avec l'aide du Parc Naturel Régional du Gâtinais Français et l'autre participe à un projet de création de l'AOP Coulommiers dans le pays Briard. Les exploitants du Parc naturel régional de la Haute Vallée de Chevreuse bénéficient également de la marque du parc pour certains produits précis ce qui permet aux consommateurs de privilégier le savoir-faire local et les produits spécifiques du territoire. Ces marques, beaucoup plus locales et ciblées, semblent plus efficaces sur le consommateur, davantage attaché à un territoire plus restreint et évocateur de ruralité et agriculture.

3.3.6 Les contraintes administratives et sanitaires qui pèsent sur l'offre

Les produits fermiers sont soumis à une réglementation sanitaire et à une traçabilité stricte en particulier pour les produits transformés et les produits d'origine animale (**Annexe 2**). Ces exigences sont essentielles et participent à construire un climat de confiance entre producteurs et consommateurs. Toutefois, les agriculteurs rencontrés trouvent les démarches administratives trop lourdes et longues. Les éleveurs de volailles notamment, regrettent que les règles de traçabilité soient les mêmes pour les élevages industriels et pour eux. Ils y perdent du temps qu'ils ne consacrent plus à la production.

Le fait de multiplier les débouchés et les interlocuteurs augmente également les procédures administratives et les contraintes sanitaires, notamment avec les clients nouveaux comme la restauration collective ou les GMS qui n'ont pas l'habitude de passer par ce type d'approvisionnement et qui demandent des garanties en matière de sécurité et de qualité. Les producteurs doivent alors adapter leur offre, s'ils choisissent ces débouchés, pour qu'elle réponde à leurs exigences.

Enfin, pour satisfaire les normes administratives et sanitaires, les exploitants doivent régulièrement faire des mises aux normes coûteuses.

L'offre en produits de proximité est donc assurée par des exploitations de plus en plus variées, aux motivations complexes et qui fournissent des services nombreux : différents produits, compléments de gamme, divers débouchés. Le but est à la fois de sécuriser l'activité et de répondre précisément à la demande. Toutefois cette diversité doit faire face à des obstacles : l'absence d'économies d'échelle, des changements productifs ou logistiques nécessaires et un manque d'identification régionale.

Enfin, il est très difficile de quantifier cette offre à l'échelle régionale. Les différentes enquêtes statistiques donnent très peu d'information sur les volumes disponibles et leur évolution. On estime seulement qu'en 2005, les quantités de légumes franciliens commercialisées en circuit court en Île-de-France représentaient 37% des quantités totales de légumes produits dans la région. En 2007, les quantités de fruits franciliens commercialisées en vente directe représentaient 48% des quantités totales produites dans la région, les légumes et les fruits étant, de loin, les productions les plus commercialisées en circuit court. On peut supposer que ce chiffre est bien inférieur pour les autres productions.

3.4 Une activité qui repose fortement sur les relations humaines

A toutes les étapes, de la production à la commercialisation, et à tous les niveaux d'échelle, de

l'exploitation à la région, les relations humaines sont omniprésentes et primordiales en circuit court.

3.4.1 Relations inter-exploitations : entre méfiance de la concurrence et coordination

Dans la **partie 3.2** nous avons constaté que les exploitations franciliennes en circuit court sont réparties sur tout le territoire, sans pôle de concentration et assez espacées les unes des autres du fait de leur faible nombre. A priori elles ne souffrent donc pas de concurrence entre elles.

Sur le terrain, la réalité est plus contrastée. Une minorité d'exploitants interrogés ne craint absolument pas la concurrence des autres exploitations en raison de la spécificité de leurs productions (pains, escargots). Ils souffrent quand même de la concurrence des GMS, de l'industrie et de l'artisanat (boulangers). Les autres exploitants qui ont des produits moins atypiques souffrent principalement de la concurrence des produits français et internationaux disponibles à des prix inférieurs, mais la concurrence entre exploitants existe. Le débouché qui souffre le plus de la concurrence est la vente sur les marchés, où les exploitants sont face à des revendeurs qui proposent des prix beaucoup plus avantageux que les leurs. Le client ne fait pas toujours la différence entre les deux produits et ne comprend pas l'écart de prix parfois à raison, car il peut s'agir d'un produit très proche. Une part des fruits et légumes vendus par les producteurs franciliens aux grossistes de Rungis arrivent en effet sur les marchés franciliens, c'est le cas par exemple de la salade, et les réductions ont tendance à être plus nombreuses chez le grossiste que chez le producteur. Même si la concurrence ne se fait pas encore sentir, certains exploitants expriment une méfiance relative au développement des filières courtes de proximité, craignant un engorgement rapide du marché.

Il est important de noter aussi que la concurrence dépend du type de produit proposé. Plus un produit est atypique et plus les clients sont prêts à se déplacer sur de longues distances.

L'analyse du fonctionnement des quatre exploitations en circuit court sur le plateau de Saclay permet d'étudier les relations inter-exploitations sur un territoire plus restreint (environ 80km²) et donc avec une densité plus importante de circuit court. Les exploitants rencontrés confirment qu'à l'échelle de leur zone, une concurrence entre les exploitations en circuit court pourrait exister. Pour l'éviter, ils ont décidé de s'organiser afin de proposer une offre diversifiée à l'échelle du plateau et de se partager le marché. Chaque exploitation s'est spécialisée soit en proposant un produit particulier (le pain par exemple) soit en proposant des débouchés particuliers (cueillette) ou encore en proposant des services particuliers (visites et ateliers pédagogiques). En revanche, certains des exploitants du plateau craignent la concurrence du jardin de Cocagne. Le but principal de l'association étant l'insertion professionnelle, elle bénéficie d'une main d'œuvre importante et de subventions qui pourraient donc faire diminuer les prix de vente. Cependant la main d'œuvre utilisée dans les jardins n'est pas qualifiée ce qui fait fortement perdre en rentabilité. De plus, les prix effectivement pratiqués par les jardins sont assez proches des prix des agriculteurs locaux.

Paradoxalement, sept agriculteurs rencontrés se plaignent aussi de ne pas être assez nombreux. Ils regrettent de ne pas pouvoir mutualiser certains facteurs comme le matériel agricole, les locaux de vente ou la main d'œuvre. Ce manque d'agriculteurs rend l'organisation collective difficile et empêche certaines économies. La seule forme de coopération qui ne semble pas souffrir de la rareté des exploitations est l'activité de revente. En effet, la moitié des exploitations interrogées font de la revente de produits en partie issus d'exploitations voisines à la fois pour compléter leur gamme mais aussi pour soutenir l'agriculture locale.

Les relations entre les exploitations sont donc complexes, elles relèvent d'une certaine méfiance envers la concurrence voisine même si les plus gros concurrents cités sont les
--

acteurs non agricoles, principalement la grande distribution et le MIN de Rungis. Et paradoxalement, les agriculteurs sont demandeurs d'une plus grande coopération pour mutualiser certains facteurs de production ou, comme c'est déjà le cas, pour vendre leur production (compléments de gamme). Dans la zone du plateau de Saclay où les exploitations en circuit court sont plus concentrées, des stratégies ont été adoptées pour éviter la concurrence : pratique de prix similaires, spécialisation de chacune des exploitations sur un type de produit ou un type de débouché. Ce cas particulier laisse penser que si l'activité de circuit court se développe davantage en Île-de-France, les exploitations seront amenées à se diversifier davantage pour se démarquer les unes des autres. En revanche, cela ne favorisera pas forcément le développement d'outils de mutualisation qui n'est pas dans la tradition régionale. On peut citer l'exemple du manque d'organisation collective des exploitants agricoles de certaines filières, notamment des fruits et légumes, alors que les exploitants sont pourtant plus nombreux.

3.4.2 Relations intra-exploitation : l'importance de la main d'œuvre

Les relations humaines sont également au cœur de l'activité, à l'intérieur des exploitations. Nous l'avons vu dans le **paragraphe 3.3.3**, la commercialisation en circuit court demande une diversification qui s'accompagne d'un recul de la mécanisation au profit du travail manuel. A cela s'ajoute un temps supplémentaire consacré à la vente et parfois à la transformation. En conséquence, les activités s'accumulent et le temps de travail des agriculteurs en circuit court devient rapidement très important jusqu'à atteindre un certain seuil au-delà duquel de la main d'œuvre supplémentaire devient nécessaire (Aubry, 2010). Les deux facteurs d'échecs principaux cités par les exploitants interrogés sont d'ailleurs les problèmes de main d'œuvre (16 exploitations) et la charge de travail, le manque de disponibilité (12 exploitations) (**Annexe 12**).

Dans ces conditions, la main d'œuvre familiale constitue une « réserve » intéressante pour les exploitants en cas de besoins en main d'œuvre. En effet, elle est souvent moins coûteuse pour l'exploitation. Parmi les exploitants interrogés, 4 ont justifié le démarrage de la commercialisation en circuit court par l'arrivée de la conjointe sur l'exploitation. A l'échelle régionale, cela se vérifie puisque pour 39% des exploitations en circuit court, le conjoint du chef d'exploitation a une activité sur l'exploitation. Ce chiffre n'est que de 27% pour les exploitations hors circuit court. Les conjoints des exploitants en circuit court ont également une activité plus importante que les autres en termes de temps de travail sur l'exploitation. D'une manière générale, les exploitations en circuit court emploient 21% de la main d'œuvre familiale de la région alors qu'elles ne représentent que 15% du nombre total des exploitations et 9% de la SAU régionale.

Dans un second temps, les résultats statistiques ont aussi montré que la main d'œuvre saisonnière est plus importante en circuit court : les exploitations ont en moyenne 2 salariés non permanents contre 1 pour les exploitations ne faisant pas de circuit court. En ce qui concerne la main d'œuvre permanente, la moyenne est de 1 salarié permanent quel que soit le type de commercialisation. Toutefois, ces chiffres sont très variables selon les produits commercialisés (**tableau 5**). Pour les fruits et légumes par exemple, les exploitations en circuit court ont en moyenne deux salariés permanents contre un seul pour les exploitations ne faisant pas de circuit court. D'une manière générale, la masse salariale des exploitations en circuit court représente un tiers de la masse salariale agricole régionale ce qui est largement supérieur à la proportion d'exploitations en circuit court dans la région.

Gérer cette main d'œuvre demande là aussi des compétences relationnelles et managériales. Les exploitants doivent faire face à la rareté des logements pour les ouvriers agricoles et le manque de qualification de ces derniers ce qui oblige un suivi et une formation par le chef

d'exploitation. Face à cette rareté, les exploitants ont recours à de la main d'œuvre étrangère avec laquelle il n'est pas toujours simple de communiquer en français (Hessas, 2006).

L'activité circuit court est donc à relier à une contrainte liée au sur-travail qui se traduit par une augmentation des heures de travail du chef d'exploitation mais aussi par une augmentation de la main d'œuvre familiale puis par une augmentation de la main d'œuvre salariale.

3.4.3 Relation client : la recherche du contact avec la clientèle et l'approche de nouveaux interlocuteurs

Le premier intérêt des circuits courts cité par les exploitants interrogés est le contact avec le client (11 exploitations, **annexe 12**). Une majorité des exploitants réalisent eux même la vente, justement pour rencontrer la clientèle. Cette motivation est d'ailleurs primordiale au démarrage de l'activité. Cette relation permet premièrement à l'exploitant de mieux valoriser ses produits en communiquant directement sur leur qualité, son travail et ses contraintes. Le client est alors plus enclin à comprendre un prix supérieur au marché traditionnel ou certaines contraintes de vente : saisonnalité, réservation à l'avance, liste d'attente, horaires restreints, etc. Deuxièmement, ce contact direct est très recherché par la clientèle qui a besoin de transparence en matière d'alimentation dans un contexte marqué par les crises alimentaires successives. L'exploitant participe à recréer un climat de confiance entre le consommateur et le monde agricole. Enfin, le contact avec la clientèle crée du lien social dans le territoire et parfois entre urbains et ruraux qui cherchent à mieux se comprendre. Ce lien permet une reconnaissance de la profession agricole et par là une meilleure identification au terroir francilien.

La relation client est une nouvelle compétence que l'exploitant agricole doit acquérir et qui n'est pas toujours évidente. Elle demande d'y consacrer beaucoup de temps sans que la compréhension entre agriculteur et consommateur soit toujours parfaite. Elle est récompensée par une forte fidélisation de la clientèle.

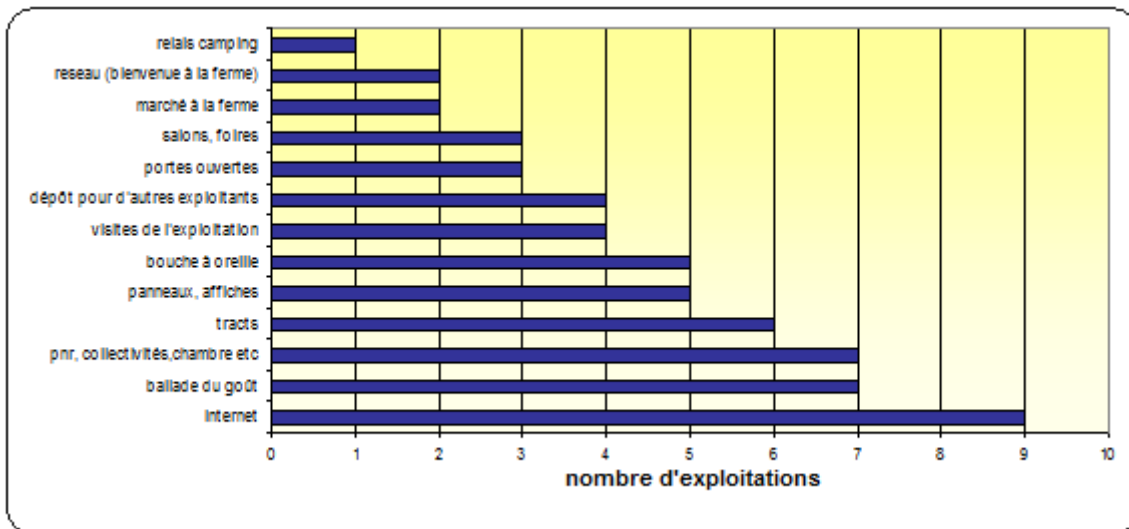
Les exploitants qui s'adressent à des clients plus atypiques (GMS, restauration collective, comités d'entreprise) doivent faire face à un autre obstacle : la discussion avec des interlocuteurs nouveaux. La première difficulté est la prise de contact : les démarches sont souvent longues car différentes des pratiques habituelles. Sur le plateau de Saclay, un animateur de territoire appartenant à l'association Terre et Cité a eu pour rôle de mettre en relation restauration collective et agriculteurs afin de lever les premières barrières. Tous les exploitants se disent satisfaits de cet appui et trois des quatre agriculteurs ayant bénéficié de cette aide ont démarré un commerce avec la restauration collective. La deuxième difficulté est de trouver un terrain d'entente. Ces professionnels, souvent habitués à s'approvisionner auprès d'un marché de gros ne sont pas toujours conscients des réalités agricoles du commerce de proximité. Leurs exigences en termes de prix, de réglementation sanitaire, de transformation, de logistique et de volumes sont parfois difficiles à accorder avec celles des exploitants agricoles. De plus il existe également des contraintes réglementaires (cahiers des charges, code des marchés publics, etc.) qui leur sont imposées. Ce rapprochement avec de nouveaux acteurs nécessite là encore d'acquérir des compétences commerciales et de négociation.

Le contact avec la clientèle est donc primordial en circuit court ; il permet de la fidéliser en justifiant d'une qualité, d'une transparence et d'un mode de production. Cela demande à l'agriculteur d'acquérir des compétences nouvelles pour répondre aux exigences et s'adapter aux habitudes de cette clientèle nouvelle.

3.4.4 L'importance du bouche à oreille pour entretenir son réseau

Pour entretenir ces différents réseaux, les exploitants ont recours à divers modes de communication (**Figure 17**). Ils peuvent être mobilisés au démarrage de l'activité pour se faire connaître (tracts, affiches, etc.) ou tout au long de l'année pour démarcher de nouveaux clients et fidéliser les anciens (portes ouvertes, Internet, salons et foires, etc.).

Figure 17 Moyens de communication utilisés par les exploitations en circuit court interrogées (source : DRIAAF – stage L.Jolly, 2012)



La majorité des exploitations interrogées utilise entre deux et trois moyens de communication. Le premier cité est Internet qui demande peu d'investissements financiers et logistiques et qui permet également de communiquer rapidement avec la clientèle (mail, commande en ligne, réclamation, etc.). Viennent ensuite les moyens collectifs, organisés par les chambres d'agriculture, les parcs régionaux ou les collectivités, et qui permettent de décharger les exploitants de cette tâche consommatrice de temps. Bien qu'il s'agisse d'actions groupées, elles sont quand même ciblées c'est-à-dire qu'elles n'ont pas pour but de promouvoir le commerce local d'une manière générale mais de faire connaître les exploitations d'un territoire donné. La Ballade du Goût est un parcours organisé par les deux chambres d'agriculture pour visiter les exploitations franciliennes en circuit court. Très peu d'exploitants se disent intéressés pour communiquer sur l'agriculture locale d'une manière générale, ils jugent cette communication déjà suffisante voire superflue.

Les marchés, salons et portes ouvertes sont peu utilisés par les exploitants car ils demandent énormément de temps et d'investissements ; en revanche, ils sont jugés très efficaces par ceux qui y ont recours.

Enfin, il faut noter la part non négligeable du « bouche-à-oreille » qui est cité par cinq exploitants (alors qu'il ne figurait pas dans le questionnaire initial). Selon eux il s'agit du meilleur moyen de se faire connaître et d'attirer une clientèle intéressée et convaincue. Certains refusent même de faire d'autre publicité, de peur de ne pas pouvoir satisfaire à toute la demande.

Les agriculteurs déplorent un abandon de l'agriculture locale par les communes, qui se traduit par un manque de signalisation, de fléchage et d'entretien des chemins d'accès aux exploitations. Ces difficultés augmentent l'enclavement des exploitations franciliennes.

Des moyens de communication sont donc mobilisés par les exploitants pour augmenter et fidéliser leur clientèle. Ils favorisent en général les moyens les moins consommateurs de temps (actions collectives, Internet) même si d'autres supports peuvent s'avérer plus efficaces

(portes ouvertes, marchés à la ferme). Enfin, une grande majorité privilégie et encourage le bouche à oreille qui mobilise une clientèle stable, vraiment intéressée par la démarche.

En conclusion, comme évoqué dans la partie précédente, l'activité circuit court repose fortement sur les relations humaines entre les exploitations, à l'intérieur des exploitations, entre producteurs et consommateurs et entre professionnels agricoles et nouveaux acteurs. Les hommes et leurs interactions sont donc au cœur de l'activité ce qui oblige l'agriculteur à acquérir de bonnes qualités relationnelles et de communication.

3.5 Un commerce de très grande proximité

Nous avons choisi d'étudier les circuits courts de proximité à l'échelle de la région, mais les résultats de l'étude nous montrent que les échanges en circuits courts en Île-de-France n'ont pas lieu à l'échelle régionale mais sont souvent de manière bien plus locale.

3.5.1 Une vente à la ferme avant tout

En Île-de-France, le premier mode de commercialisation en circuit court est la vente à la ferme (magasin ou cueillette) pour tous les produits sauf les fruits et légumes pour lesquels les marchés restent majoritaires. Ce mode de commercialisation répond à une demande de grande proximité: le client lui-même doit effectuer tout le déplacement. L'intérêt pour l'agriculteur est évident : il économise des coûts de transport liés à la fois au carburant et au matériel et il économise du temps de transport. La distance parcourue par les clients pour venir s'approvisionner à la ferme est variable en fonction du type de produit. L'enquête de terrain a montré que plus un produit est original et plus les clients viennent de loin. Pour les escargots, les produits laitiers ou la viande bovine par exemple, la zone de chalandise est d'environ 50km. En revanche pour des produits plus communs comme les fruits, les légumes ou le pain, les clients parcourent rarement une distance de plus de 20km et la majorité provient des très proches environs. La distance parcourue dépend aussi du mode de commercialisation à la ferme. Ainsi, les cueillettes ont une zone de chalandise plus grande que les boutiques à la ferme. Les consommateurs sont prêts à parcourir de plus grandes distances car ils passent plus de temps sur place. La cueillette est aussi vue comme un loisir par la clientèle urbaine. Quel que soit le type de produit ou de commercialisation, la clientèle ne traverse jamais la capitale pour s'approvisionner, elle reste dans la demi région qu'elle habite.

Cette vente à la ferme demande des investissements financiers (boutique à la ferme, parking) mais aussi productifs dans le cas de la cueillette. En effet certaines productions fragiles sont mal rentabilisées en cueillette du fait des pertes importantes et de la réduction progressive de productivité (pas de déplacement possible). Pour ces raisons, les exploitants qui ont fait le choix de vendre à la ferme souhaitent rentabiliser au mieux leurs investissements et donc développent un maximum ces canaux de commercialisation en augmentant les horaires d'ouverture, les compléments de gamme, la signalisation, etc. De plus, en faisant en sorte que le client se déplace, l'agriculteur s'assure de volumes de vente plus importants. Le client cherche à rentabiliser lui aussi son déplacement en remplissant son panier.

Enfin, des nouveaux modes de commercialisation en circuit court sont développés sur l'exploitation ou à proximité immédiate. C'est le cas des distributeurs à la ferme (**Figure 18**). Ces casiers individuels remplis quotidiennement par les exploitants permettent aux clients de venir s'approvisionner à toute heure. Pour l'exploitant, la charge de travail supplémentaire est très faible mais l'investissement financier peut être important.

Figure 18 Distributeur de légumes dans une ferme francilienne (source : DRIAAF - stage L.Jolly, 2012)



3.5.2 Des déplacements limités au maximum

Les exploitants franciliens rencontrés cherchent à limiter au maximum leurs déplacements, aussi bien pour la commercialisation que pour la transformation. A titre d'exemple, seulement un des vingt-cinq agriculteurs rencontrés se déplace sur Paris pour vendre ses produits. Les autres seraient intéressés par les restaurateurs de la capitale qui proposent des prix intéressants mais sont freinés par l'engorgement du trafic de la capitale, le temps de transport et les coûts de transports associés.

La vente sur les marchés est passée de 58% des circuits courts en 2000 à 28% en 2010. Les exploitants sont de moins en moins nombreux à vouloir se déplacer sur les marchés, localisés le plus souvent en milieu urbain et donc à une distance parfois grande de l'exploitation. A cela s'ajoutent d'autres facteurs comme le prix des emplacements et la concurrence des grossistes revendeurs sur les marchés.

Parmi les agriculteurs rencontrés, certains avouent avoir abandonné certains projets à cause du temps à consacrer aux transports et de la perte de rentabilité que cela représente. C'est le cas notamment des paniers vendus aux comités d'entreprises ou des ventes sur Internet. Les livraisons ne deviennent rentables qu'à partir d'un certain nombre de commandes qu'il est parfois difficile à atteindre aussi bien du côté de l'entreprise (masse salariale insuffisante) que du producteur (volumes produits insuffisants). Des alternatives sont en train d'émerger comme « la ruche qui dit oui » qui propose aux producteurs de proposer leurs produits mais de ne les livrer qu'à partir d'un certain nombre de commandes. Il évite ainsi les déplacements non rentables, à condition d'avoir bien calculé son coût de transport.

La majorité des exploitants rencontrés se déplacent dans un rayon de moins de 20 km pour commercialiser leurs productions. Toutefois, 8 exploitants commercialisent régulièrement leur production dans un rayon de 20 à 50 km. La distance dépend moins du type de production que du type de commercialisation. Les exploitants se déplacent sur de plus grandes distances pour les marchés et les foires au cours desquelles ils écoulent de gros volumes.

Enfin, le constat est le même pour les déplacements liés à la transformation. Les producteurs en circuit court qui font les plus grandes distances sont les éleveurs bovins et ovins, qui n'ont que très peu de structures d'abattage sur le territoire (**partie 3.2.4**). Les autres ont fait construire leur atelier de transformation à la ferme (pain, escargots, volailles). Ce souci du déplacement minimum empêche certains éleveurs de diversifier leur production en caprins et porcins notamment, en raison des distances à parcourir avec les animaux pour les faire abattre.

3.5.3 Quelle réponse à la demande du bassin parisien ? Quelles perspectives d'évolution ?

D'après les résultats statistiques et l'enquête terrain, les exploitants franciliens en circuit court semblent se tourner vers un marché de très grande proximité. Cela est possible car actuellement la demande est forte et l'offre faible, les exploitants n'ont donc pas à trouver d'autres débouchés, ou à démarcher une clientèle plus lointaine.

On peut se demander si cette organisation ne va pas arriver rapidement à saturation et si elle ne pourrait pas répondre davantage à la demande de la capitale. En effet, en proposant une offre très statique sur le territoire, les zones urbaines (Paris et sa petite couronne) qui concentrent la majorité de la population ne bénéficient pas pleinement de l'offre en produits alimentaires locaux. Or ces populations sont souvent demandeuses et bénéficient d'un pouvoir d'achat plus important (site Internet INSEE).

Certains canaux pourraient être développés comme la restauration et l'hôtellerie qui permettraient notamment de bénéficier de la clientèle touristique en périodes creuses. Les exploitants interrogés seraient prêts à se tourner vers ces marchés si des facilités de transport étaient organisées. Certaines initiatives commencent à aller dans le sens d'un rapprochement vers le consommateur. C'est le cas des paniers en gare impulsés par les chambres d'agriculture. Les agriculteurs viennent vendre leurs paniers de légumes directement dans des gares franciliennes. L'expérience n'en est qu'à son début mais on constate déjà que seules les gares constituant des terminus sont de bons points de vente car les clients n'ont pas à transporter leurs achats et rentrent chez eux directement.

Enfin, les agriculteurs dont le bassin de consommateurs de proximité est à faible pouvoir d'achat se tournent déjà fortement vers la capitale et la petite couronne. Dans ce cas, le critère de distance n'est plus premier (s'il existe un peu plus loin un marché où l'exploitant peut vendre ses produits à des prix plus élevés). C'est le cas notamment des agriculteurs rencontrés dans le Val d'Oise qui constatent que leurs prix à la ferme ne sont pas aussi élevés que ce qu'ils auraient espéré. La même constatation a été faite en 2006 chez les maraîchers de Cergy-Pontoise qui vont vendre leurs produits sur des marchés plus rémunérateurs de l'Ouest parisien (Hessas, 2006).

La demande de la capitale est encore assez mal prise en compte par les agriculteurs franciliens en circuit court, qui la connaissent mais trouvent aujourd'hui des débouchés satisfaisants sur place. En revanche, cette demande pourrait être satisfaite à terme par des exploitants dont le bassin de consommation proche est maigre et qui ont accès facilement à un marché plus rémunérateur (proche du périphérique, de l'Ouest parisien). Enfin, on peut imaginer qu'en cas de développement des circuits courts, la demande de très grande proximité risque de se saturer, poussant ainsi les exploitants à se tourner vers la capitale.

3.6 Une valorisation économique difficile à évaluer

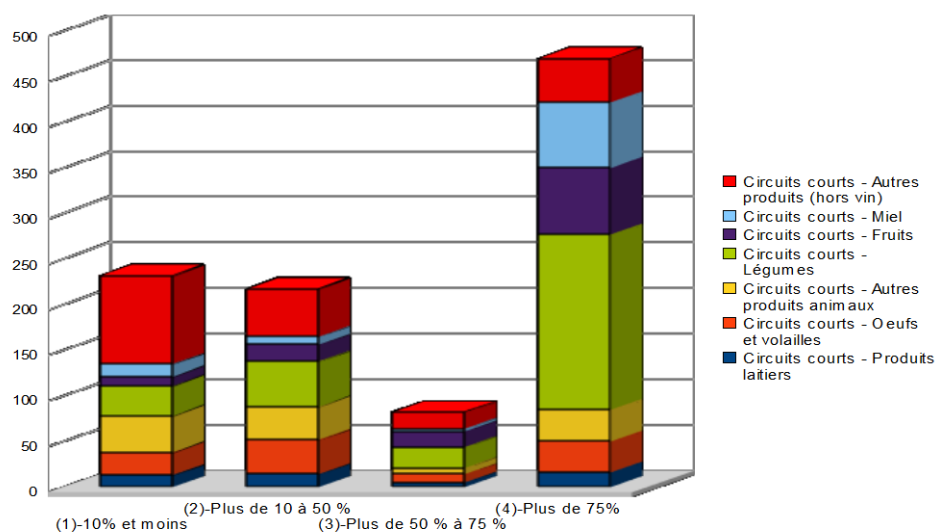
Bien que une meilleure valorisation économique par les circuits courts soit souvent mise en avant, dans la réalité, elle n'est pas toujours évidente à constater.

3.6.1 Une importance variable de l'activité dans le chiffre d'affaires

Pour 45% des exploitations en circuit court, le chiffre d'affaires circuit court représente plus de 75% du chiffre d'affaires total. Toutefois cette répartition est à différencier en fonction du type de produit (**Figure 19**). Dans la dernière catégorie des plus de 75% du chiffre d'affaires avec les circuits courts, on retrouve principalement les légumes, les fruits et le miel. En revanche, les exploitations commercialisant des produits laitiers ou de la viande (autres produits animaux) en circuit court ont majoritairement une part des circuits courts inférieure à

50% dans leur chiffre d'affaires. Le cas des volailles est assez particulier puisqu'on retrouve ces exploitations en proportions égales dans les quatre catégories.

Figure 19 Part des circuits courts dans le chiffre d'affaires en fonction des différentes catégories de produit (source : DRIA AF – stage L.Jolly, 2012)



Ces résultats peuvent paraître étonnants car ce sont les produits les plus simples, à faible valeur ajoutée (fruits, légumes), qui prennent une part plus importante dans le chiffre d'affaires des exploitations. Les produits à plus forte valeur ajoutée (viandes, produits laitiers, autres produits alimentaires) sont de plus faible importance en circuit court.

L'enquête de terrain a confirmé cette répartition et plusieurs raisons ont été avancées. Les produits comme la viande et les produits laitiers sont souvent vendus avec des compléments de gamme qui comptent pour une part importante du chiffre d'affaires.

Pour la catégorie « autres produits », il peut s'agir d'exploitants en grandes cultures ou de légumes de plein champs commercialisant en circuit court des pommes de terres ou des légumes secs de type lentilles, pois chiches, fèves. En effet, les données statistiques montrent que dans la région, les exploitations en circuit court « autres produits » consacrent une surface moyenne à ces produits largement supérieure à la moyenne régionale. D'après l'enquête de terrain, ce sont des productions mécanisées, qui ne demandent pas beaucoup de travail supplémentaire et qui peuvent être commercialisées en circuit court : elles permettent d'augmenter le chiffre d'affaires et apportent une sécurité économique à l'exploitation en compensation des cours fluctuants des grandes cultures. La SAU en pommiers, table et cidre, et en poiriers est également plus importante dans ces exploitations, qui peuvent vendre ces produits sous forme transformée (cidre, confiture). L'hétérogénéité de cette dernière catégorie explique en partie la place des circuits courts dans le chiffre d'affaires.

Enfin, on remarque que les catégories intermédiaires (de 10 à 75% du chiffre d'affaires total) sont moins importantes que les extrêmes.

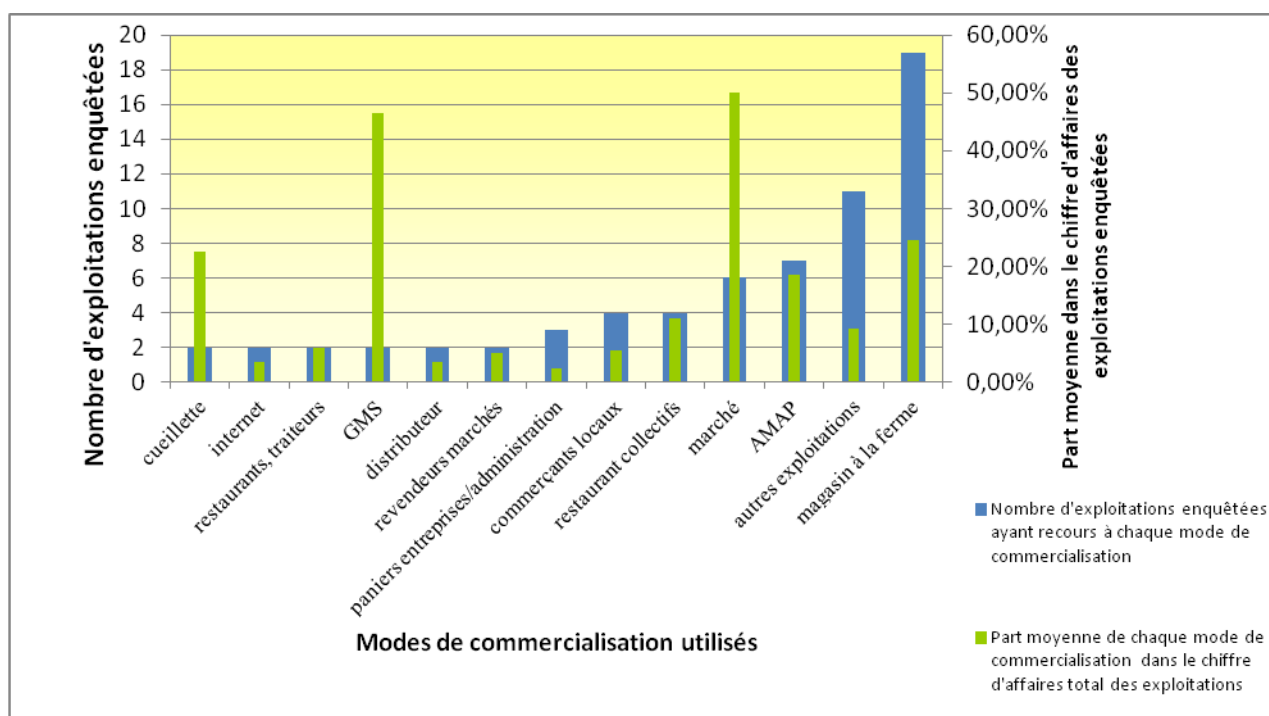
Les exploitations franciliennes sont donc soit faiblement impliquées en circuit court soit fortement mais rarement entre les deux. Toutefois il est important de noter que, même si les circuits courts ont parfois une importance moindre dans le chiffre d'affaires, ils peuvent constituer une certaine « sécurité économique » pour les exploitants: ainsi, ils dépendent moins des cours de Rungis et des marges des grands distributeurs, sans toutefois les ignorer. Ils permettent aussi aux exploitants d'avoir un revenu plus stable au cours de l'année.

3.6.2 Des débouchés plus ou moins rémunérateurs

L'enquête de terrain a permis de mettre en avant une différence entre les modes de commercialisation les plus utilisés et leur importance relative dans le chiffre d'affaires de l'exploitation. Les débouchés les plus fréquemment utilisés (autres exploitations, magasin à la ferme) par les exploitants ne seraient pas ceux qui ont le plus fort impact dans le chiffre d'affaires de l'exploitation. Inversement certains débouchés moins courants comme les GMS représentent une part plus importante du chiffre d'affaires total (**Figure 20**).

Ces différences observables sur la **figure 20** peuvent s'expliquer par plusieurs facteurs. Tout d'abord, les débouchés complexes demandant des aménagements productifs ou très gourmands en temps sont moins fréquents mais exploités au maximum quand ils sont utilisés (GMS, marchés). Les débouchés novateurs comme la restauration collective ou les distributeurs automatiques sont souvent encore à l'essai et donc d'importance moindre dans le chiffre d'affaires. Enfin, il existe une dernière catégorie de modes de commercialisation qui regroupe la vente aux autres exploitations, les commerçants locaux et les restaurants et traiteurs. Ce sont des débouchés fréquents mais souvent utilisés pour dépanner, se faire connaître ou vendre les surplus ; ils ont donc une faible importance dans le chiffre d'affaires des exploitations.

Figure 20 Comparaison de la fréquence des débouchés rencontrés en enquête et de leur importance dans le chiffre d'affaires circuit court (source : DRIAAF – stage L.Jolly, 2012)



Toutefois, il faut être prudent avec ces résultats, même s'ils semblent cohérents. En effet, l'échantillon n'est pas représentatif de la région pour ce qui concerne les modes de commercialisation principaux : sur-représentation des AMAP et sous-effectif pour les marchés par exemple.

3.6.3 Des investissements et des coûts de productions conséquents

Il est certain que les circuits courts permettent une meilleure valorisation à l'hectare, notamment pour les petites exploitations diversifiées au parcellaire éclaté. Toutefois, les circuits courts engendrent également des coûts supplémentaires qu'il ne faut pas négliger.

Ces coûts résultent en premier lieu des investissements faits au démarrage des circuits courts. L'enquête de terrain montre que ces investissements ne sont pas toujours directement liés à la vente mais peuvent résulter d'aménagements productifs et logistiques : serres, parking, nouveau matériel agricole, etc. (**Figure 21**) Ces investissements représentent des coûts allant de 2000 euros pour du matériel à 300 000 euros pour des locaux de transformation et vente. Ces coûts sont responsables d'une baisse de la marge au démarrage des circuits courts.

En Île-de-France, les agriculteurs peuvent bénéficier d'accompagnements financiers accordés par l'Europe et/ou la Région. Le dispositif PREVAIR subventionne les agriculteurs qui font des aménagements dans le cadre d'une activité de modernisation ou de diversification (agricole ou autre) : vente à la ferme, transformation, accueil, etc. Le dispositif PRIMHEUR s'adressait initialement aux exploitations spécialisées (maraîchage, arboriculture, horticulture) qui diversifiaient leurs productions pour la première fois. L'accès à ce dispositif a été étendu à d'autres types d'exploitations en 2009 (céréaliers dont le projet était une première diversification en maraichage ou arboriculture). Les exploitants enquêtés connaissent bien ces dispositifs et y ont postulé en grande majorité. Ils regrettent cependant de ne pas pouvoir bénéficier d'accompagnement financier pour les aménagements productifs non liés à la diversification.

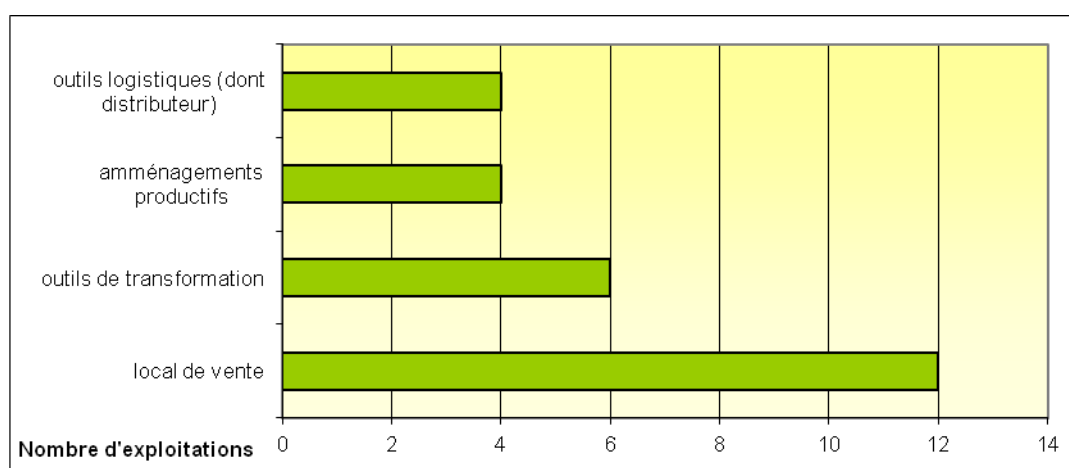


Figure 21 Principaux investissements réalisés par les exploitations enquêtées au démarrage de l'activité circuit court
(source : DRIAAF – stage L.Jolly, 2012)

Les circuits courts s'accompagnent également de coûts induits de fonctionnement importants : petits matériels de vente, emplacements de marché, carburant, actions de communications, etc. Les exploitants reconnaissent être fortement accompagnés financièrement au démarrage mais regrettent que cette aide ne soit pas poursuivie pour maintenir l'exploitation ensuite.

Enfin, un des coûts les plus conséquents en circuit court en Île-de-France est le coût de la main d'œuvre. Au cours de l'enquête de terrain, ce coût est souvent cité comme le facteur limitant le développement de l'exploitation. Les exploitants ayant atteint leur seuil maximum de production sont contraints d'augmenter un des facteurs de production qui est souvent la main d'œuvre. Or, en Île-de-France, cette main d'œuvre est particulièrement chère à cause du coût de la vie et de sa rareté.

Tous ces coûts supplémentaires, liés directement ou indirectement à la vente en circuit court, réduisent la marge du producteur. Il est donc important de bien les estimer.

3.6.4 Un prix de vente complexe à fixer

Le prix de vente doit permettre à l'exploitant de rembourser ses frais et de dégager une marge

suffisamment importante et un revenu satisfaisant. En diminuant le nombre d'intermédiaires, l'exploitant peut récupérer les marges qui se cumulent en général le long de la chaîne de commercialisation. Pour fixer leurs prix, les exploitants interrogés tiennent compte de plusieurs facteurs :

- Leurs coûts de revient : ils regroupent tous les coûts liés à la production, à la transformation et à la commercialisation. On constate cependant que, dans ce coût de revient, les producteurs ne tiennent jamais compte de leur temps de travail. Les heures de travail sont nombreuses et le prix serait bien supérieur à ce qu'il est sur le marché actuellement. Les consommateurs ne sont pas prêts à payer plus cher.
- La concurrence : les producteurs doivent aligner leurs prix avec les producteurs voisins quand ils sont suffisamment proches les uns des autres. Ils doivent également tenir compte de la concurrence de Rungis, particulièrement forte dans la région et de celle de la grande distribution. Cela tire fortement les prix vers le bas, surtout pour les produits sans spécificité comme les fruits et les légumes.
- La demande: dans la région, le pouvoir d'achat varie fortement d'une zone à l'autre. Les exploitants du Nord de Paris ne peuvent pas pratiquer les mêmes prix que ceux de l'Ouest et de la petite couronne.

Très peu d'exploitants prennent en compte les cotations de Rungis pour fixer leurs prix. Contrairement à la vente en circuit long, les prix pratiqués sont stables toute l'année, ce qui permet aux exploitants d'avoir des revenus fixes et de ne pas désorienter la clientèle. Certains exploitants avouent avoir des difficultés à calculer le prix de revient et regrettent de ne pas avoir d'indice de prix (mercuriale) pour la vente directe au détail. Cet outil n'existe pas, ils peuvent seulement avoir accès à la mercuriale de prix du détail en GMS qui donne une idée de la concurrence.

Les producteurs enquêtés font varier leurs prix en fonction des débouchés. Ils proposent des prix plus bas quand le consommateur se déplace lui-même et pour le demi-gros (-20% à -30% en règle générale).

Les prix sont donc choisis de manière à être stables au cours de l'année et à garantir un revenu satisfaisant, sans toutefois tenir compte de la réalité du temps passé. Le calcul du prix de revient semble fastidieux pour les exploitants faisant de la vente au détail.

3.6.5 Une saisonnalité propre à la région

Malgré cette stabilité des prix, les exploitants en circuit court souffrent d'une saisonnalité propre à la région. En effet, la population francilienne est très mobile (travail, départ en weekend et vacances) ce qui implique des variations fortes de la demande au cours de l'année. Les exploitants rencontrés remarquent en majorité une période creuse pendant les vacances d'été, créatrice de surplus, et une période de forte demande pour les produits animaux et les productions spécifiques, au moment des fêtes. Ces fluctuations ne sont pas toujours en adéquation avec les fluctuations de la production. Pour les légumes par exemple, la période pleine de production se situe en été alors qu'il s'agit d'une période de faible demande.

A plus courte échelle de temps, cette variation s'observe également au cours de la semaine : la clientèle est plus nombreuse en fin de journée et en fin de semaine. De même, la météo intervient énormément sur le comportement d'achat des consommateurs sur les marchés, les cueillettes et les ventes à la ferme. En conséquence, l'exploitant en circuit court travaille toute la semaine voire plus en fin de semaine.

Cette saisonnalité de la demande peut se répercuter sur le revenu des exploitants.

Pour y remédier, les producteurs ont recours à différentes stratégies. La plupart des exploitations utilisent des débouchés complémentaires en période de surplus. Ils vendent alors une partie de leur production, en demi-gros, à des commerçants locaux, à d'autres exploitations, voire en circuit long et à des prix plus faibles. D'autres ont recours à des techniques de conservation pour revendre la production plus tard quand la demande augmente de nouveau. Il peut s'agir de transformer la production sous une forme moins périssable (pâté, jus, confiture, fromage affiné, etc.) soit, plus rarement, d'organiser son stockage en chambre froide. Enfin, certains producteurs visent une clientèle moins sensible à la saisonnalité. Ils proposent des produits particuliers visant des marchés de niches (clientèle musulmane ou asiatique) et/ou bien ont recours à des prix plus bas de manière à toucher une clientèle moins aisée qui ne part pas en vacances ou en weekend.

De manière étonnante, aucun des exploitants interrogés n'a déclaré viser la clientèle touristique en période de vacances, pourtant nombreuse en Île-de-France. Ceci n'est pas forcément étonnant puisque cette clientèle se trouve majoritairement à Paris, et que les exploitants eux, n'y vont pas. De plus, le bouche à oreille, important mode de communication des exploitants, fonctionne moins bien pour ce type de clientèle. Enfin, les produits franciliens souffrent d'un déficit d'image « terroir » qui est encore plus important pour la clientèle touristique.

Contrairement à l'impression donnée par les multiples initiatives qui se développent, la vente en circuit court en Île-de-France est un phénomène globalement en recul, mais réparti sur tout le territoire régional et touchant une grande diversité d'exploitations et de productions. L'accent est mis par les exploitants sur la qualité de leur offre, de leurs services et de leurs modes de production, ce qui leur permet de proposer des prix rémunérateurs sans toutefois avoir recours aux signes de qualité et aux certifications environnementales. Les flux de produits se font sur de faibles distances car les producteurs privilégient un maximum les marchés de très grande proximité quand ils sont rémunérateurs.

Les échanges humains sont au cœur de l'activité : avec la clientèle, avec les autres exploitations, avec de nouveaux interlocuteurs privés, publics ou associatifs. Le sens du relationnel et la ténacité font partie des qualités indispensables requises pour vendre en circuit court. Les exploitants multiplient les compétences (producteurs, transformateurs, commerçants) ce qui augmente leurs heures de travail sans qu'ils parviennent toujours à le répercuter dans les prix.

Enfin, l'efficacité économique des circuits courts est difficile à évaluer. La marge retirée par les exploitants et la stabilité de leurs prix leur permettent d'avoir des revenus satisfaisants d'après les exploitations enquêtées, et plus stables qu'en circuit long. Toutefois, les investissements et les coûts induits ainsi que la saisonnalité de la demande réduisent les bénéfices. Les circuits courts ont une retombée variable dans le chiffre d'affaires des exploitations.

De par leur diversité, leurs retombées économiques et sociales, les circuits courts franciliens permettent d'internaliser **localement** les externalités de l'agriculture francilienne. Toutefois, ils doivent se développer davantage pour avoir une répercussion sur l'ensemble du territoire et pas seulement ponctuellement. Avec une aide publique complémentaire, les circuits courts pourraient redonner à l'agriculture francilienne une place dans l'approvisionnement alimentaire de la région mais aussi assurer son maintien en consolidant ses aménités positives.

4 Cibler les freins et les potentialités pour valoriser l'agriculture francilienne en menant une politique en faveur des circuits courts de proximité

Le but de cette dernière partie est d'utiliser les résultats précédents pour aboutir à une typologie des exploitations en circuits courts et à des objectifs cibles pour l'action des pouvoirs publics en faveur des circuits courts.

4.1 Une typologie des circuits courts en Île-de-France

Construire une typologie des exploitations franciliennes en circuit court nous paraît essentiel pour décliner les différentes actions en fonction du type de circuit court visé. Nous l'avons vu précédemment, les circuits courts franciliens sont très diversifiés et n'ont donc pas tous les mêmes besoins et enjeux.

La typologie suivante a été élaborée à la fois à partir des résultats statistiques et à la fois à partir de l'enquête de terrain réalisée. Elle repose sur les produits commercialisés qui nous ont semblé être le critère principal de différenciation des circuits courts. En effet, d'après les résultats de l'étude menée, une approche par filière semble permettre de spécifier au mieux les différentes stratégies et attentes des exploitations franciliennes en circuit court.

Au regard des chiffres et des évolutions constatées entre 2000 et 2010, 3 profils d'exploitations faisant de la vente en circuit court peuvent être dégagées en fonction des catégories de produits vendus, contenant chacun environ un tiers des exploitations en circuit court:

- **Les exploitations proposant des produits de base (fruits et légumes) mais dans une gamme diversifiée en circuit court :**

Pour pouvoir les quantifier avec les données du recensement agricole, cette catégorie a été définie de la manière suivante : ce sont les exploitations vendant plus de 5 variétés de légumes différents ou vendant des fruits et plus de 5 variétés de légumes différents. Dans cette catégorie on trouve une majorité d'exploitations spécialisées (75% des exploitations maraîchères en circuit court). Les circuits courts sont l'activité principale pour les exploitations de cette catégorie. La part des circuits courts dans leur chiffre d'affaires est souvent élevée, pour 71% d'entre elles l'activité circuit court représente plus de 75% du chiffre d'affaires total. Dans ce type de profil, la main-d'œuvre est souvent importante avec en moyenne 3 emplois permanents sur l'exploitation et 2 emplois saisonniers. Cela est dû principalement au fait que le travail manuel est très important pour ce type d'exploitation. Ce sont également des exploitations qui accordent une importance forte à la qualité environnementale des produits. La part de l'agriculture biologique est plus élevée parmi ces exploitations que pour les deux autres profils : 53% des exploitations en circuit court en agriculture biologique sont dans cette catégorie. La taille des exploitations est en moyenne plus faible que dans les deux autres catégories. Enfin, dans cette catégorie, le mode de commercialisation privilégié est la vente sur les marchés avec une majorité d'exploitations n'utilisant qu'un seul mode de commercialisation en circuit court.

- **Les exploitations proposant des produits à forte valeur ajoutée en circuit court :**

Cette catégorie a été définie avec les variables du recensement agricole comme les exploitations commercialisant uniquement des produits animaux en circuit court (œufs¹⁴,

¹⁴ Les œufs se trouvent dans cette catégorie car on ne peut pas les distinguer des volailles compte tenu des questions du RA. Sinon, ce type de produit appartiendrait davantage à la troisième catégorie.

volailles, miel, produits laitiers, « autres produits animaux »). De fait c'est dans cette catégorie que l'on trouve majoritairement les exploitations d'élevage spécialisées (avicole, caprin, ovin, bovin, apicole) et 61% des exploitations en polyculture polyélevage en circuit court. Ce sont des produits dits « de qualité » et fortement valorisables en circuit court. C'est d'ailleurs dans cette catégorie que l'on trouve le plus de certifications de qualité hors agriculture biologique (37% des exploitations en circuit court certifiées). Ce sont ces produits qui participent le plus à créer une image au terroir francilien. 23% des exploitations de cette catégorie pratiquent une activité de transformation de produits alimentaires à la ferme (découpe, transformation de viande) ce qui augmente encore la valeur ajoutée de ces produits, même si les installations sont souvent coûteuses. On pourrait s'attendre à ce que la part du chiffre d'affaires des circuits courts soit importante à cause de prix élevés mais, en réalité, elle est très hétérogène au sein de la catégorie. En enquête de terrain une des explications trouvées est que cette catégorie d'exploitation pratique souvent de la revente d'autres produits du terroir pour diversifier sa gamme. Par conséquent la part de la commercialisation des produits de la ferme dans le chiffre d'affaires est « diluée ». C'est cette catégorie qui diversifie le plus ses modes de commercialisation en ayant recours principalement à la vente à la ferme et aux marchés

- Les exploitations proposant une gamme réduite de produits en circuit court :

Pour pouvoir quantifier cette catégorie nous l'avons définie comme les exploitations vendant « d'autres produits alimentaires » ou moins de 5 légumes différents ou des fruits uniquement, et n'appartenant pas aux deux autres catégories. De fait, cette catégorie contient deux sous-catégories : les exploitations en céréales et oléo-protéagineux qui se sont diversifiées et qui font des circuits courts de façon marginale et les exploitations spécialisées en fruits et légumes dans une gamme réduite pour qui les circuits courts sont un débouché important. C'est dans cette catégorie que l'on trouve la plus grande SAU moyenne par exploitation. Il s'agit en général de légumes de plein champ (salades, oignons, asperges), de pommes de terre, de légumes secs ou de fruits (pommes, poires). La gamme proposée est très peu diversifiée et ce sont des productions mécanisées qui demandent peu de main d'œuvre supplémentaire. Toutefois il est difficile d'identifier parfaitement les produits de cette catégorie car la catégorie « autres produits » du recensement agricole est très hétérogène. La part des circuits courts dans le chiffre d'affaires est soit très faible (inférieur à 10% pour 42% des exploitations de la catégorie) soit très élevée (supérieur à 75% pour 29% des exploitations de la catégorie). Cela s'explique par les deux stratégies détaillées précédemment. Certaines exploitations choisissent de commercialiser un ou deux produits en circuit court simplement pour assurer un revenu stable mais mineur, en complément des cours fluctuants des grandes cultures. Les autres se sont vraiment spécialisées dans un nombre réduit de produits, sur des gros volumes, soit totalement comme les salades à Montesson soit à côté d'une production céréalière moins importante comme les saladiers de Chailly-en-Bières. Par conséquent, ces produits dépassent les grandes cultures et ont un poids important dans le chiffre d'affaires. Enfin c'est dans cette catégorie que l'on trouve les modes de commercialisation qui demandent les plus gros volumes : GMS, restauration commerciale, restauration collective.

Cette typologie met en avant également trois stratégies pour internaliser les bénéfices de l'agriculture de proximité. Les exploitations de la première catégorie utilisent la diversité de l'offre et le prix pour valoriser l'agriculture locale. Dans la deuxième catégorie ce sont principalement la diversité des produits et l'image du terroir qui sont mobilisés pour soutenir l'offre de proximité. Enfin, le dernier groupe d'exploitations a recours uniquement à des prix plus avantageux pour le producteur pour rémunérer les bénéfices d'une agriculture de proximité. D'après l'enquête de terrain, il est assez rare que les exploitations mobilisent les

trois canaux d'internalisation simultanément. Si cela arrive, ce sont généralement des exploitations de la deuxième catégorie qui le font. L'internalisation des externalités a donc bien lieu spontanément au sein des exploitations en circuit court.

Une typologie des exploitations en circuit court a également été établie par le CESER d'Île-de-France. Elle se rapproche fortement de celle-ci en mettant en avant trois stratégies permettant de classer les exploitations en circuit court :

- Les petites exploitations privilégiant la diversité des produits ;
- Les grandes exploitations commercialisant de grandes quantités aux gros acheteurs ;
- Les autres qui mixent circuits courts et circuits longs et les différents types de produit.

Leur typologie repose davantage sur la taille des exploitations, mais ce critère n'a pas permis d'observer des distinctions avec les données du recensement agricole.

La typologie construite à partir des résultats de l'étude peut être critiquée. En effet, elle ne repose pas sur un critère précis mais plutôt sur 3 stratégies différentes. Cela complique l'étude du phénomène. Il faudrait observer un ensemble d'indicateurs (type de produits, nombre de variétés, part dans le chiffre d'affaires, SAU, etc.) pour pouvoir déterminer dans quelle catégorie se trouve une exploitation donnée. Toutefois, ces indicateurs sont simples et souvent demandés dans les enquêtes statistiques ce qui facilite le suivi de l'évolution du phénomène. Malgré cette combinaison de critères multiples, on parvient à distinguer un nombre réduit de catégories, trois, ce qui simplifiera la recherche d'outils politiques ciblés pour encourager les circuits courts.

4.2 L'analyse Atouts, Faiblesses, Opportunités, Menaces des circuits courts en Île-de-France

Cette analyse permet de faire une synthèse du diagnostic établi pour arriver à notre objectif : aboutir à un développement suffisant des circuits courts en Île-de-France qui permette à la fois une valorisation des services rendus par l'agriculture francilienne (internalisation des externalités) et à la fois une re-territorialisation de l'approvisionnement alimentaire de la région. Les atouts et faiblesses font référence à des éléments internes au phénomène alors que les opportunités et les menaces résultent du contexte externe.

Figure 22 Analyse AFOM des circuits courts en Île-de-France (source : DRIAAF – stage L.Jolly, 2012)

ATOUTS

- Une présence de l'offre disséminée sur tout le territoire francilien rural
- Une diversification de l'offre en produits et services agricoles franciliens
- Un contact humain renoué entre urbains et ruraux
- Une stabilité et une sécurité économique pour l'exploitant
- Un système adapté à tous les types d'exploitations
- Le maintien des filières locales par la bonne valorisation des productions et producteurs locaux

FAIBLESSES

- La nécessité pour les exploitants d'acquérir de nouvelles compétences et de s'adapter
- Une rentabilité économique difficile à estimer
- Des investissements initiaux et des coûts induits parfois importants
- Une offre qui s'adresse principalement au bassin de consommateurs de grande proximité

MENACES

- Un manque de cohésion dans l'action des différents acteurs qui interviennent en faveur des circuits courts
- Un manque d'infrastructures adaptées pour la transformation, le transport et la vente
- Les difficultés de maintien et de non renouvellement dues à la péri-urbanité
- La saisonnalité de la demande
- Une mauvaise reconnaissance de l'identité régionale (terroir ou produits emblématiques)

OPPORTUNITES

- L'émergence de nouveaux interlocuteurs et canaux de commercialisation en circuit court
- Un potentiel de développement du fait de la présence d'une demande supérieure à l'offre ressentie par les producteurs
- Une volonté de la part des pouvoirs publics et acteurs régionaux de développer les circuits courts
- Niveau de vie moyen du bassin de consommation supérieur à la moyenne nationale

A partir de ces observations et de la typologie ressortie, il est maintenant possible pour les pouvoirs publics régionaux d'envisager des orientations politiques qui permettent de remédier aux menaces et aux faiblesses qui freinent le développement des circuits courts franciliens.

4.3 Les actions à envisager

Les actions proposées ont été pensées de manière à répondre aux enjeux mis en avant par l'étude mais aussi à s'inscrire de manière cohérente dans le cadre de la politique de l'Etat en Île-de-France en matière d'agriculture. Les actions tiennent comptes des orientations fixées dans le Programme Régional d'Agriculture Durable (PRAD) qui est actuellement en cours de consultation publique et qui devrait être finalisé en octobre 2012 (site internet de la DRIAAF).

Tableau 7 Plan d'action provisoire pour le développement des circuits courts en Île-de-France (source : DRIAAF – stage L. Jolly, 2012)

Orientation 1 : Faciliter l'accès à l'offre alimentaire de proximité pour l'ensemble du bassin de consommation de la région	
Actions existantes à poursuivre	Proposer des points de ventes plus proches des grands bassins de consommation. Ex : paniers en gare Soutenir l'achat de produits locaux par la restauration collective
Actions proposées	Encourager le secteur de la restauration et de l'hôtellerie à se tourner vers les produits locaux pour assurer des débouchés en période creuse : communication, mise en relation, aide à la rédaction de cahiers des charges, etc. Encourager les producteurs en circuit court à se regrouper pour mutualiser les transports et le stockage Développer les initiatives innovantes alliant à la fois circuits courts et avantages sociaux : jardins de réinsertions, épiceries solidaires, dons à l'aide alimentaire, etc.
Principales structures pilotes concernées	CCI, DRIAAF Conseils régional et généraux Chambres d'agriculture Syndicats agricoles Associations MIN de Rungis
Orientations associées dans le PRAD	<u>Enjeu 2, Orientation 1</u> : Soutenir une alimentation de qualité pour tous <u>Enjeu 4, Orientation 1</u> : Aider les formations initiales et continues à l'évolution des besoins de compétences pour les chefs d'entreprise et les salariés des filières agricoles et alimentaires
Précautions à prendre pour la réussite	Le rapprochement des points de vente vers le consommateur ne doit pas signifier une perte de rentabilité pour les producteurs franciliens Nécessite de connaître précisément la demande en produits de proximité, sur l'ensemble du territoire et le consentement à payer de cette demande. Tenir compte des règles de la concurrence et du Code des marchés publics Coordonner les actions des différents acteurs à l'échelle de la région

Orientation 2 : Sécuriser les revenus des exploitants franciliens en circuit court

Actions existantes à poursuivre	Proposer un accompagnement financier au démarrage de la commercialisation en circuit court : PREVAIR, PRIMHEUR Proposer des conseils et formations pour les exploitants en circuit court ou ceux qui envisagent de démarrer sur la viabilité de leur exploitation et leur projet
---------------------------------	---

Actions proposées	Encourager les productions locales dans les débouchés franciliens Faciliter l'accès à la main d'œuvre agricole qualifiée : logements, formations, mutualisation, etc. Fournir des conseils personnalisés sur la fixation de prix adaptés Soutenir le regroupement des producteurs pour mutualiser certains facteurs de production : matériel agricole, ateliers de transformation, main d'œuvre, etc.
Principales structures pilotes concernées	DRIAAF, DRIEA Conseils Régional et Généraux FranceAgriMer Chambres d'agriculture Syndicats agricoles Gab Île-de-France Etablissements de formations agricoles
Orientations associées dans le PRAD	<u>Enjeu 3, Orientation 1</u> : Sécuriser les revenus des exploitations agricoles <u>Enjeu 3, Orientation 2</u> : Aider à l'organisation et à la structuration des producteurs et des filières de produits agricoles <u>Enjeu 4, Orientation 1</u> : Aider les formations initiales et continues à l'évolution des besoins de compétences pour les chefs d'entreprise et les salariés des filières agricoles et alimentaires <u>Enjeu 4, Orientation 2</u> : Développer l'emploi dans les exploitations agricoles et les filières alimentaires
Précautions à prendre pour la réussite	Intérêt de s'appuyer sur la typologie des exploitations pour cibler les actions en fonction du type de circuit court Tenir informés les agriculteurs sur la réglementation et les outils existants

Orientation 3 : Soutenir l'innovation et la diversification des exploitations en circuits courts

Actions existantes	Proposer un accompagnement financier pour les investissements productifs ou autres liés à la diversification : PRIMHEUR, PREVAIR Aider les exploitants en circuit court à la mise au norme sanitaire des installations Proposer des formations permettant d'acquérir les nouvelles compétences nécessaires à un chef d'exploitation en circuit court
Actions proposées	Soutenir l'amélioration de la qualité sanitaire des produits en circuit court notamment en assurant des filets de sécurité en cas de problème sanitaire Encourager la mise en relation entre producteurs et acteurs nouveaux : grande distribution, restauration collective, etc.
Principales structures pilotes concernées	DRIAAF Conseils régional et généraux Chambres d'agriculture Centre de formation agricole Syndicat agricole Associations
Orientations associées dans le PRAD	<u>Enjeu 3, Orientation 1</u> : Sécuriser les revenus des exploitations agricoles <u>Enjeu 3, Orientation 2</u> : Aider à l'organisation et à la structuration des producteurs et des filières de produits agricoles <u>Enjeu 4, Orientation 1</u> : Aider les formations initiales et continues à l'évolution des besoins de compétences pour les chefs d'entreprise et les salariés des filières agricoles et alimentaires
Précautions	Simplifier les démarches administratives quand cela est possible

Orientation 4 : Développer une communication sur le terroir francilien et ses circuits courts de proximité pour améliorer la connaissance et la reconnaissance de circuits courts

Actions existantes	<p>Création d'une marque pour les produits franciliens : la marque « Saveur Île-de-France » du Cervia.</p> <p>Création d'une Maison de l'Alimentation du PNA à la bergerie nationale</p> <p>Aider à l'organisation d'évènements ponctuels pour faire connaître les exploitations en circuit court : ballade du goût, marchés fermiers, etc.</p> <p>Sensibiliser les plus jeunes à la question de l'approvisionnement local en proposant des produits franciliens en restauration scolaire.</p> <p>Sensibiliser le grand public aux questions du lien alimentation et territoire (actions du PNA)</p>
Actions proposées	<p>Développer les Maisons de l'Alimentation sur tout le territoire de la région et poursuivre leur action de promotion des produits franciliens</p> <p>Proposer un annuaire des exploitants en circuit court pour ceux qui souhaitent y figurer.</p> <p>Encourager le développement de marques et de certifications plus spécifiques : territoire plus restreint, produits ciblés, etc.</p> <p>Faciliter la visibilité et l'accès des exploitations en circuit court : signalisation, fléchage, entretien des chemins, etc.</p> <p>Renforcer la sensibilisation des populations urbaines</p> <p>Poursuivre les recherches sur l'offre et la demande en produits de proximité notamment en comparant avec d'autres régions française</p>
Principales structures pilotes concernées	<p>DRIAAF</p> <p>Conseils régional et généraux</p> <p>Chambres d'Agricultures</p> <p>Réseau Rural</p> <p>INRA</p> <p>IAU</p> <p>Cervia</p> <p>Gab Île-de-France</p> <p>AMAP</p> <p>Communes, EPCI,...</p> <p>Pays, Parcs naturels régionaux</p>
Orientations associées dans le PRAD	<p><u>Enjeu1, Orientation 3</u> : Développer une communication sur l'agriculture et les filières agricoles et alimentaires</p>
Précautions à prendre pour la réussite	<p>Attention au manque de lisibilité des marques et labels quand ils se multiplient</p> <p>Les référentiels doivent être mis à jour et bénéficier d'une communication active : diffusion chez les commerçants, les offices de tourisme, site Internet actualisé, etc.</p>

Le plan d'action doit permettre de développer les circuits courts vers l'ensemble du bassin de consommation régional, aussi bien en nombre d'exploitations impliquées qu'en volumes commercialisés. Il a également pour objectif de pérenniser les débouchés au sein des exploitations franciliennes en circuit court. La valorisation de l'agriculture de proximité est faite spontanément par les exploitations, soit par les prix, soit par la diversification de l'offre en produits et services, soit par le renforcement de l'identité du terroir francilien qui apporte de la valeur ajoutée aux produits. Enfin, ces actions doivent être déclinées localement par les différents acteurs en tenant compte de la diversité des exploitations impliquées en circuit court. Elles doivent être ciblées en utilisant la typologie comme grille de lecture pour concorder au mieux avec les différentes réalités régionales.

Conclusion

Le contexte agricole francilien est a priori peu propice à la commercialisation en circuits courts : faible densité d'exploitations, SAU par exploitation importante, céréales et oléo-protéagineux majoritaires, peu d'agriculture biologique, difficultés d'accès à la capitale etc. Les analyses chiffrées de notre étude montrent que, malgré l'engouement de certains acteurs régionaux, les circuits courts en Ile-de-France sont encore peu développés ; ils sont même en recul depuis 10 ans. Toutefois, ils sont présents, répartis sur l'ensemble du territoire et les exploitations en circuits courts ont réussi à s'adapter aux contraintes et à la demande. Elles proposent une offre en produits et services diversifiée, orientée principalement vers les bassins de consommation de très grande proximité.

La typologie proposée dans l'étude a fait ressortir une grande hétérogénéité des types de circuits courts. Un tiers des exploitations choisit de commercialiser des produits de base dans une gamme diversifiée, un tiers choisit de commercialiser des produits élaborés, à haute valeur ajoutée, et enfin le dernier tiers commercialise une gamme réduite de produits en circuits courts.

Les principaux freins au développement des circuits courts ont été mis en évidence: besoins en main d'œuvre importants, manque d'infrastructures de transformation, saisonnalité de la demande et investissements et coûts conséquents. Ces obstacles limitent la participation des circuits courts à l'approvisionnement alimentaire régional.

Les circuits courts franciliens participent donc au maintien de l'agriculture francilienne moins par l'approvisionnement alimentaire que par la valorisation des productions et services de proximité. Ils mobilisent les trois canaux d'internalisation des bénéfices (prix, diversité de l'offre, reconnaissance du terroir) mais rarement simultanément au sein d'une même exploitation. L'internalisation de cette multifonctionnalité par les circuits courts a donc bien lieu spontanément mais elle est ponctuelle, locale et ne profite pas à l'ensemble du bassin de consommation. La capitale et la petite couronne sont en grande partie écartées.

L'action publique doit contribuer à l'amplification du phénomène vers l'ensemble du bassin de consommation régional et à une pérennisation des débouchés en circuit court au sein des exploitations déjà impliquées. La typologie a montré qu'aucune forme d'agriculture de proximité ne doit être négligée ; elles jouent des rôles complémentaires dans l'internalisation des externalités et l'approvisionnement francilien. Pour cela les actions devraient être ciblées, en fonction du type d'exploitation visé. De plus, les différentes actions en faveur des circuits courts doivent être coordonnées. La superposition des interventions provoque une confusion et une moindre implication des acteurs concernés.

La méthodologie mise en place a permis de quantifier le phénomène et de comprendre son fonctionnement dans la région. En revanche, elle n'a pas permis d'évaluer de manière quantitative son impact sur le territoire. Les données sur les retombées économiques des circuits courts sont encore trop peu nombreuses même si quelques tendances ont pu être dégagées : stabilité des revenus, création d'emplois, utilisation de structures de transformation et de prestataires, etc. De plus, au regard des résultats de l'analyse, il apparaît impératif d'étudier la demande pour une offre de proximité. Nous avons mis en évidence que les exploitations en circuit court mettent à disposition un certain nombre de services mais nous connaissons mal le consentement à payer des franciliens pour l'agriculture de proximité et ses externalités. Cette question est d'autant plus importante que nous avons observé que la vision des urbains et celle des exploitants agricoles de l'agriculture et de l'environnement sont parfois très éloignées. Les attentes de la part du bassin de consommateurs peuvent être

différentes de l'offre proposée par le monde agricole et également diverses selon les territoires étudiés.

Le choix d'une étude à l'échelle régionale peut en effet être discuté. Cela a permis d'avoir une vision globale du phénomène mais cela a aussi mis en évidence que le territoire francilien est disparate et présente des inégalités locales concernant le potentiel de développement des circuits courts. L'échelle régionale regroupe en fait des réalités complexes et diverses. Pour encourager l'essor des circuits courts, il faut agir et réfléchir aussi à des échelles plus locales, en particulier sur des territoires plus identitaires, par exemple les parcs naturels régionaux ou les pays. En revanche, les évolutions globales constatées à l'échelle de la région doivent aboutir à des orientations communes pour donner cohérence et coordination au panel d'actions locales et aider à résoudre la difficulté majeure qu'est « l'évitement » actuel par les exploitants en circuits courts de la capitale et de ses environs immédiats

Ces difficultés propres au développement de circuits vers Paris et la petite couronne, renforcent en particulier la nécessité de penser une complémentarité entre « circuits courts » au sens strict du terme utilisé dans ce mémoire et « filières courtes de proximité », qui peuvent comporter un ou deux intermédiaires supplémentaires mais qui restent locales. Le prolongement de l'étude, réalisé par l'IAU Ile-de-France et la DRIAAF, sur ces filières courtes de proximité devrait permettre d'évaluer cette question. Elle avait d'abord été conçue pour des productions comme les céréales ou les oléagineux, majoritaires dans la région, et dont la transformation nécessite un minimum d'intermédiaires indispensables. Mais les difficultés que nous avons pu mettre en avant pour les autres types de productions incitent à penser que pour elles aussi, une recherche de complémentarité entre filières courtes et filières locales un peu plus longues peut être nécessaire.

Références

Agreste (2011). Premières tendances : France Métropolitaine. *Agreste primeur*, 266, 4p.

Agreste (2011). Premières tendances : Île-de-France Ouest. *Agreste données*, 111, 4p.

Agreste (2011). Premières tendances : Île-de-France. *Agreste données*, 109, 4p.

Agreste (page consultée le 13/08/2012). **Recensement agricole 2010.**
<http://www.agreste.agriculture.gouv.fr/recensement-agricole-2010/>

Ardilly, P. (2009). **Les techniques de sondage.** In : Colloc JCD, Neuchâtel, juin 2009, 46 p.

Aubry, INRA (page consultée le 02/08/2012). **INRA-La science et vous.**
http://www.inra.fr/la_sciences_et_vous/apprendre_experimenter/questions_d_actu/circuits_courts

Aubry C., Chiffolleau Y.,(2009). Le développement des circuits courts et l'agriculture périurbaine : histoire, évolution en cours et questions actuelles. *Innovation Agronomique*, 5, pp 53-67

Barles S., Billen G., Chatzimpiros P., Kim E., Garnier J., Silvestre M., (2011) **Le rôle de la ville dans le fonctionnement du territoire bassin de la Seine : Matériaux de construction, énergie, alimentation.** 19p.

Boemare C., (2001). **Quel système de régulation des activités polluantes ? Le cas des sources mobiles de pollution atmosphérique.** Thèse socioéconomique du développement, E.H.E.S.S, 366 p.

Cavailhes J.(2009). Analyse économique de la périurbanisation des villes. *Innovations agronomiques*, 5, pp 1-12.

CERVIA (page consultée le 13/08/2012). **La marque des produits alimentaires franciliens.** <http://www.saveursparisidf.com/site-grand-public/la-marque/la-marque-des-produits-alimentaires-franciliens/>

Chevalier L., (2009). **Importance socio-économique de l'agritourisme et des circuits courts en région Midi-Pyrénées.** Mémoire sciences agronomiques, ENSAIA, Nancy, 80 p.

Chombart C. Etude de la filière viande en Île-de-France. Paris : Maison de l'élevage Île-de-France, 2011. 69 p.

Ctifl. Les productions maraîchères de ceinture verte – valorisation de la proximité par les circuits courts. Paris : 2007. 78p.

Ciolas D. (2012). **Agricultures locales et circuits courts : pour une dimension locale renforcée de la Politique Agricole Commune.** In : Agriculture locale et circuits de distribution courts, Bruxelles, 20 Avril 2012, 4 p.

Desjardins J. (2005). L'analyse de la régression logistique. *Tutorial in Quantitative Methods for Psychology*, 1, pp 35-41.

DRIAAF (2010). Les filières alimentaires de proximité en Île-de-France : Potentialités de débouchés dans la restauration collective. Enquête auprès des responsables d'unités.

DRIAAF (2010). Caractéristiques et problématiques de l'agriculture peri-urbaine en Île-de-France. 40p.

DRIAAF (2010). Les filières alimentaires de proximité en Île-de-France : Potentialités de débouchés dans la restauration collective. Illustrées par les dires d'experts.

DRIAAF (2011). L'agriculture française en 2010 : Premiers résultats du recensement agricole dans la région Île-de-France. 32p.

DRIAAF (page consultée le 10/08/2012). **Plan Régional d'Agriculture Durable (PRAD)**. <http://driaf.Île-de-france.agriculture.gouv.fr/Plan-regional-d-agriculture>

Dubuc R., (1938). L'approvisionnement de Paris en Lait. *Annales de Géographie*, 267, pp 257-266.

Duvernoy I., (2005). Une agriculture multifonctionnelle dans le projet urbain : quelle reconnaissance, quelle gouvernance ? *Les cahiers de la multifonctionnalité*, 8, pp 87-104.

Hessas I., (2006). **Recomposition des rapports ville - campagne en Île de France: exemple de la zone maraîchère de Cergy**. Mémoire Géographie et aménagement, Université Paris X, Nanterre, 80 p.

IAU (2004). **Atlas rural et agricole de l'Île-de-France**. 184 p.

IAU (2011). Nourrir 12 millions de Franciliens : un défi au quotidien. *Note rapide*, 535, 4p.

INSEE (page consultée le 13/08/2012). **INSEE Île-de-France**. <http://www.insee.fr/fr/regions/idf/>

Laffont J.J. (1977). **Effets externes et théorie économique**. Monographie du séminaire d'économétrie, Centre national de la Recherche Scientifique, Paris.

Mollard A. (2003). Multifonctionnalité de l'agriculture et territoires : des concepts aux politiques publiques. *Cahiers d'économie et sociologies rurales*, 66, 53p.

Mundler P.(2002). Multifonctionnalité de l'agriculture et développement rural. *Economie et Humanisme*, 362, pp. 64-68.

Pelligri R. Présentation des franges agri-urbaines du plateau de la Brie : l'exemple de Mandres-les-Rose et Perigny-sur-Yerres. Paris : ENPC/CEDHEC, 2009, 66 p.

Poulot M., (2006). **Les programmes agri-urbains en Île-de-France : de la « fabrique » de territoires périurbains**. In : La dynamique des territoires en milieu périurbain et le patrimoine naturel et culturel, Montréal, 26 avril 2006, 13p.

Ragni L. (1992). Le théorème de Coase : une relecture coassienne. *Revue française d'économie*, 4, pp. 121-151.

Toullalan M. Les enjeux de la production et de l'approvisionnement alimentaires en Île-de-France. Paris : CESER, 2012. 138 p.

Annexes

Annexe 1 Carte du découpage administratif des départements franciliens.....	66
Annexe 2 Cadre juridique	67
Annexe 3 Présentation de l'étude globale sur le Positionnement des filières courtes de proximités en Île-de-France	69
Annexe 4 Questions relatives à la vente directe dans le questionnaire du recensement agricole 2000.....	72
Annexe 5 Questions relatives aux circuits courts dans le questionnaire du recensement agricole 2010.....	73
Annexe 6 Seuil de définition d'une exploitation agricole en Métropole dans le RA 2010	74
Annexe 7 Classification des différentes OTEX présentes en Île-de-France en 2010.....	75
Annexe 8 Exemple de secrétisation sur un tableau de données fictives	77
Annexe 9 Méthode de la régression logistique avec le logiciel SPSS	78
Annexe 10 Méthode du test du khi deux avec le logiciel SPSS.....	85
Annexe 11 Grille d'entretien.....	88
Annexe 12 Résultats complémentaires de l'enquête terrain	95

Annexe 1 Carte du découpage administratif des départements franciliens

CARTOGRAPHIE
THÉMATIQUE
RÉGIONALE

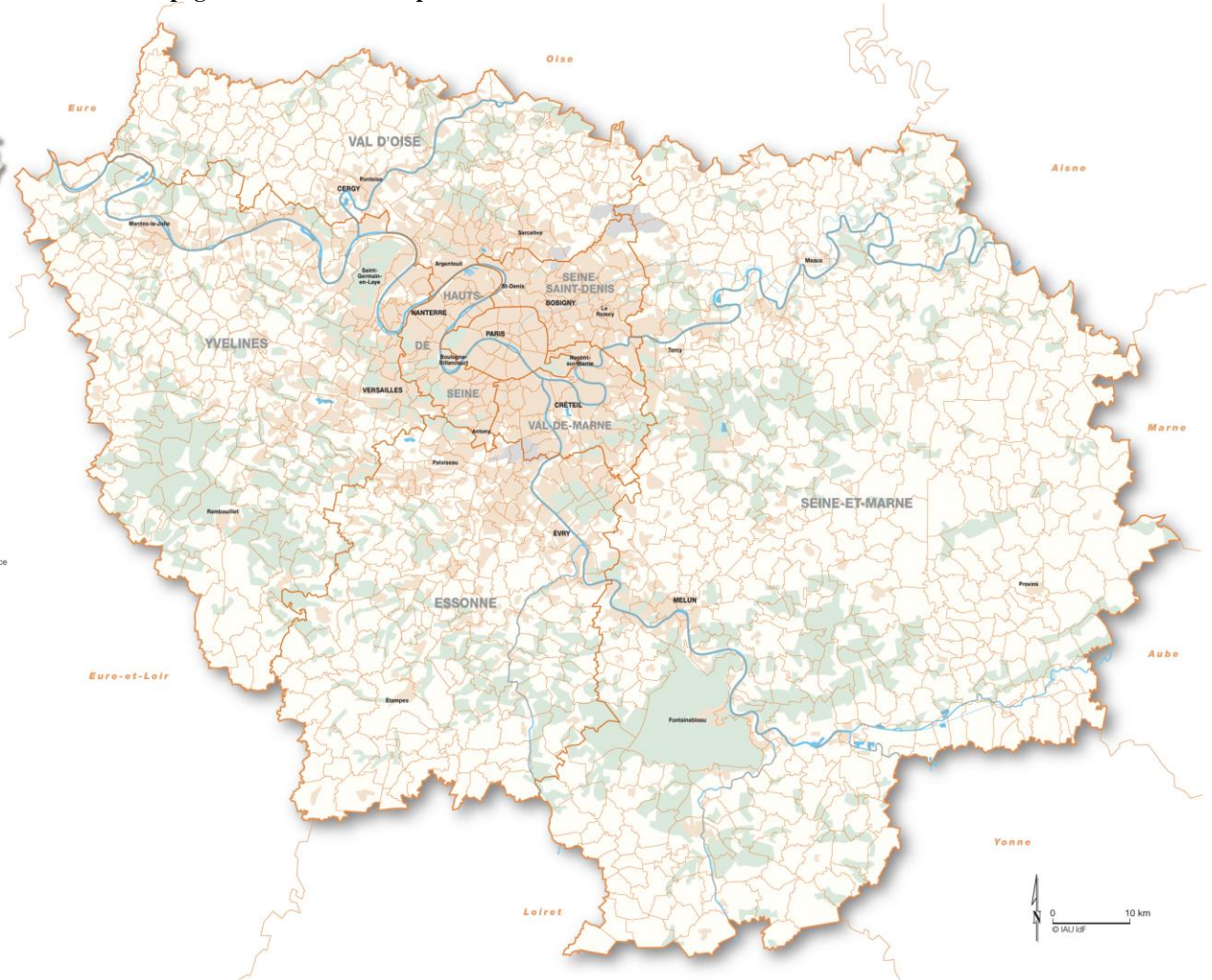
**LIMITES
ADMINISTRATIVES
avec MOS simplifié**

Départements

Situation en juin 2009

- limite de la région Île-de-France
- limite de département
- limite de commune
- VERSAILLES préfecture
- Argenteuil sous-préfecture
- espace construit
- espace boisé
- aéroport commercial
- principaux cours d'eau

IAU INSTITUT
D'AMÉNAGEMENT
ET D'URBANISME
ÎLE-DE-FRANCE



Annexe 2 Cadre juridique

La définition de circuit court a été donnée par le ministère de l'alimentation, l'agriculture et la pêche en 2009 dans le cadre du « plan Barnier » :

« 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. » Ce plan propose quatre axes :

- produire des connaissances sur les circuits courts et les diffuser
- appuyer l'installation en circuit court
- mieux former les agriculteurs
- promouvoir et organiser les circuits courts

C'est cette définition qui sera reprise dans le recensement agricole de 2010 avec une précision supplémentaire : « le producteur peut réaliser la commercialisation de ses produits en son nom propre ou par le biais d'une autre entité juridique que celle de son exploitation (c'est à dire lorsque l'exploitation est liée à une entité juridique pour la commercialisation de ses produits ayant un autre numéro Siret que celui de l'exploitation). Cette autre entité peut concerner plusieurs producteurs agricoles, voire d'autres acteurs économiques (comme un boucher dans le cas de la vente de viande et sa mise en caissette/colis). »

Le cadre réglementaire relatif aux différents modes de commercialisation est donné par plusieurs articles et décrets dont les plus importants sont :

- La note de service DGAL/SDHA/N95/N°8311 du 18/12/9 qui définit les deux types de cession en circuit court : la « remise directe » et la cession à des intermédiaires.
- L'annexe VII de la note de service DGAL/SDHA/N95/N°8311 du 18/12/95 qui précise la notion de remise directe par les conditions : « unicité des sites de production et de vente », « vente par le producteur lui-même », « le produit reste propriété du producteur jusqu'à cession au consommateur ».
- L'article 260 du code rural établi par la loi 94-114 du 10/02/94 répertorie trois cas de figure :
 - Les établissements mettant sur le marché leur production doivent avoir reçu l'agrément sanitaire.
 - Les établissements dont la totalité de la production est destinée à la remise directe ne sont pas soumis à l'agrément.
 - Les établissements dont une partie de la production n'est pas destinée directement aux particuliers ou dont la production est cédée à la restauration peuvent être dispensés de l'agrément par décision du préfet.
- Le décret n°2002-1468 du 12 décembre 2002 qui précise que « toute personne ayant une activité de production agricole et cédant en petite quantité sa production de denrées alimentaires, [...] peut bénéficier de modalités particulières de contrôle s'il commercialise soit directement, au niveau du consommateur final, sur le site de production ou dans un rayon de 80 km [...] soit, dans un rayon de 80 km également, au niveau d'une entreprise du commerce de détail ou d'un établissement de restauration. »
- Le « paquet hygiène » composé de plusieurs textes législatifs adoptés par l'Union Européenne : respect de la chaîne du froid, bonnes pratiques hygiéniques, etc.

- le règlement (CE) n° 853/2004 qui établi à l'attention des exploitants du secteur alimentaire des règles spécifiques en terme d'hygiène concernant les produits animaux.

L'exploitant qui vend une partie de sa production en circuit court exerce une activité agricole sur le plan fiscal. De même les activités de transformation exercées par l'exploitant sur ses propres produits sont considérées comme des activités agricoles même si certaines sont similaires à du travail d'artisanat (article L311-1 du Code rural et de la pêche maritime).

Enfin, la vente de produits non issus de l'exploitation est considérée comme une activité agricole si cette activité est considérée comme accessoire à l'activité de production. En revanche, si les deux activités sont indépendantes l'exploitant est considéré comme pluri-actif : agriculteur et artisan. Il devra se déclarer au répertoire des métiers.



INSTITUT
D'AMÉNAGEMENT
ET D'URBANISME
ÎLE-DE-FRANCE

Etude DRIAAF/IAU

« Positionnement des filières courtes de proximité en Île-de-France »



PRÉFET
DE LA RÉGION
D'ÎLE-DE-FRANCE

DRIAAF

PORTEURS DE L'ETUDE

- **Institut d'aménagement et d'urbanisme d'Île-de-France (IAU)** – Service environnement urbain et rural, service planification et aménagement durable, service économie et développement local
- **Direction régionale et interdépartementale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt (DRIAAF ÎLE-DE-FRANCE)** - Service régional de l'alimentation (SRAL), service régional de l'information statistique et économique (SRISE) et service régional d'économie agricole (SREA)

COMITE DE PILOTAGE

- IAU
- DRIAAF (SRAL, SREA, SRISE)
- CRIF (cabinet, UAD, UD)
- Chambres d'agriculture
- INRA (SAD-APT)
- CERVIA
- ARIA
- CESER
- ERE
- GAB
- AMAP Île-de-France
- CG et ville de Paris
- Bergerie nationale (à titre d'expert et au titre du réseau rural et périurbain francilien ainsi qu'à celui du réseau rural national)

CONTEXTE ET ENJEUX

Dans le cadre du développement d'une commercialisation « de proximité » des produits agricoles et agroalimentaires observé ces dernières années, l'étude devra permettre de faire un état des lieux des filières courtes de proximité au sein du système agroalimentaire francilien. Quel est l'intérêt, et quelles sont les conditions, pour maintenir et développer des filières courtes de proximité en Île-de-France ? Quel rôle peut jouer la proximité dans la perspective de nourrir tous les Franciliens ? dans le maintien de l'activité agricole ? dans le maintien du tissu économique rural ? Est-il possible d'évaluer les produits et les volumes concernés ? Quels sont les circuits de commercialisation existants ?

Cette étude dégagera des pistes pour, si cela s'avère pertinent, guider les pouvoirs publics dans leur politique de soutien aux filières courtes de proximité en Île-de-France. L'enjeu est de renforcer les filières agricoles et agroalimentaires, en particulier de valoriser les productions franciliennes, en leur permettant de profiter de la proximité d'un marché de consommation de 12 millions d'habitants.

OBJECTIFS DE L'ETUDE

- Définir et positionner **les filières courtes de proximité au sein du système agroalimentaire francilien**
- Connaître les **freins et les facteurs de réussite** pour déterminer les **modes d'action des pouvoirs publics** s'ils doivent soutenir le développement de ces filières

OBJECTIFS OPERATIONNELS

Il apparaît nécessaire de :

- qualifier l'organisation des filières (localisation des unités de transformation, réflexion sur les questions logistiques)
- travailler par filière à l'échelle régionale : les filières choisies sont les fruits, les légumes, le lait, la viande, la meunerie et la boulangerie/viennoiserie/pâtisserie. D'autres pourront être étudiées en complément (sucre, bière)
- recueillir des données qualitatives et si possible quantitatives (de la manière la plus exhaustive possible) sur les circuits courts, les filières courtes de proximité et leurs potentialités de développement.

L'étude s'attachera plus particulièrement :

- au **recensement** et à la **localisation des transformateurs** d'Île-de-France et des départements limitrophes des cinq filières étudiées
- au **bassin d'approvisionnement** (d'où viennent les matières premières et quels sont les volumes provenant d'Île-de-France) : à partir des réponses d'un questionnaire d'enquête auprès des transformateurs et de dires d'experts
- au **bassin de commercialisation** (où sont vendus les produits collectés et transformés en Île-de-France) : à partir des réponses d'un questionnaire d'enquête auprès des transformateurs et de dires d'experts
- aux **circuits de commercialisation** : approche de la logistique et de la destination des produits agricoles collectés et transformés en Île-de-France
NB : L'étude est exploratoire sur le système alimentaire francilien et n'a pas vocation à aller jusqu'au consommateur.

ETAPES DE L'ETUDE ET LIVRABLES

1 Clarification des concepts et cadrage de l'étude

Ce travail a été réalisé par l'IAU en 2009-2010. La notion de proximité sera peut-être enrichie au cours de l'étude.

➔ **Livrable (IAU) : « Note de cadrage sur les filières courtes de proximité »**

2 Fonctionnement des filières au sein du système agroalimentaire francilien

- Identification exhaustive des opérateurs de la transformation situés en IDF et départements limitrophes pour comprendre le fonctionnement des filières, analyse de données statistique, réalisation d'une liste des entreprises pour l'enquête IAA
- Enquête courrier auprès des industries de transformation franciliennes et des départements limitrophes (en dehors des collecteurs/stockeurs) : approvisionnements et débouchés
- Enquêtes experts sur l'approvisionnement, les circuits de distribution, le fonctionnement général de la filière
- Analyse et rédaction d'une note de synthèse sur les filières régionales
➔ **Livrable (IAU) : note de synthèse sur les filières régionales, cartes de localisation et de flux selon les résultats**

3 Focus sur les filières courtes de proximité et les circuits courts en Île-de-France

Pour les filières courtes de proximité :

- Analyse des enquêtes transformateurs et des informations statistiques disponibles pour réaliser une quantification et caractérisation des flux (volumes, flux financiers, spatiaux si possible) pour 5 filières : blé, fruits, légumes, lait, viande.
 - Entretiens complémentaires sur les filières courtes de proximité pour avoir des données qualitatives
 - Travail bibliographique pour comprendre les avantages et inconvénients des filières courtes sur les plans économiques, sociaux et environnementaux
- Pour les circuits courts :
- Définition des variables à utiliser pour l'exploitation des données individuelles du recensement général agricole (RGA)

- Analyse du RGA et de d'autres sources statistiques pour analyser les circuits courts et qualifier les filières franciliennes retenues, ainsi que différents types de circuits courts (organisation et quantification)
- Stage de Laurène Jolly sur les circuits courts :
 - o typologie à partir du RA des agriculteurs engagés en vente directe (2000) et circuits courts (2010) : document de synthèse par filières (diffusé au comité technique)
 - o étude qualitative sur les freins et les facteurs de réussite pour les agriculteurs d'Île-de-France des projets de commercialisation en circuits courts : enquête auprès d'agriculteurs engagés en circuits courts et entretiens experts pour ceux non engagés afin d'évaluer le potentiel de développement
- Enquête complémentaire éventuelle sur les circuits courts – pas encore acté
 - ➔ Livrable (IAU) : note synthétique sur le fonctionnement des 5 filières permettant de caractériser les filières courtes de proximité et les circuits courts en IDF et cerner leur potentiel de développement
 - ➔ Livrable (DRIAAF) : rapport de stage de L.Jolly et 4 pages sur les circuits courts

4 Aperçu des expériences intéressantes hors Île-de-France

S'appuyer sur les régions ayant déjà mis en place des actions sur les filières courtes de proximité et sur des expériences à l'étranger pour guider les actions pouvant être mises en place en Île-de-France.

5 Proposition de recommandations

A travers la note sur les différents livrables, des propositions d'actions seront formulées pour les pouvoirs publics.

➔ Livrable (IAU en lien avec la DRIAAF) : rapport final de synthèse des livrables et des recommandations

CALENDRIER

La publication du rapport final est prévu pour le **printemps 2013**.

10.2 Vente de produits agricoles de l'exploitation, transformés ou non, directement au consommateur

oui = 1, non = 0

10.8 Mode de commercialisation des produits finis de l'exploitation

- Fruits
- Légumes
- Volailles, lapins
- Œufs de consommation

Vente aux particuliers (Codes cumulables)

Cueillette = 1
 À la ferme, bord de route (*y c. correspondance*) = 2
 Sur le marché de détail (*y c. tournée*) = 4
 Aucune vente aux particuliers = 0

Autres ventes (Codes cumulables)

Sur le carreau de Rungis, petit détaillant, restaurateur, collectivité = 01
 GMS = 02
 GP, Coop, SICA, expéditeur, grossiste (*y c. de Rungis*), courtier, centrale d'achats = 04
 Vente à l'industrie = 08
 Aucune autre vente = 00

Annexe 5 Questions relatives aux circuits courts dans le questionnaire du recensement agricole 2010

4 - Commercialisez-vous des produits de l'exploitation via des circuits courts ?

(non compris la viticulture)

circoufil oui non

	Aucun	En nom propre		Par le biais d'une autre entité juridique que celle de l'exploitation		Part dans le chiffre d'affaires par type de produit (*)	
		Vente directe au consommateur	Vente via un autre circuit court	Vente directe au consommateur	Vente via un autre circuit court		
	circoucod	circoufil	circouadir	circoupaut	circouadir	circouaaut	circouca
Produits laitiers	<input type="checkbox"/> 401	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Œufs et volailles	<input type="checkbox"/> 402	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres produits animaux.....	<input type="checkbox"/> 403	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Légumes	<input type="checkbox"/> 404	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fruits	<input type="checkbox"/> 405	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Miel	<input type="checkbox"/> 406	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres produits (hors vin) ...	<input type="checkbox"/> 407	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(*) Part de la commercialisation via des circuits courts dans le chiffre d'affaires dégagé par chaque type de produit
 1 = 10 % et moins 2 = plus de 10 à 50 % 3 = plus de 50 à 75 % 4 = plus de 75 %

5 - Part de l'ensemble de la commercialisation en circuit court dans le chiffre d'affaires total de l'exploitation

10 % et moins 1 plus de 10 à 50 % 2 plus de 50 à 75 % 3 plus de 75 % 4 circoupart

6 - Modes de commercialisation en circuit court (tous produits confondus)

Indiquer les 3 modes de commercialisation principaux (en chiffre d'affaires) par ordre décroissant : de 1 (le plus important) à 3 (le moins important)

Vente directe :

- 01 Vente à la ferme (cueillette, marché à la ferme, etc.)
- 02 Vente en point de vente collectif
- 03 Vente sur les marchés
- 04 Vente en tournée, à domicile
- 05 Vente par correspondance (Internet, etc.)
- 06 Vente en paniers (type AMAP)
- 07 Vente en salons et foires

Vente indirecte avec un seul intermédiaire :

- 08 Restauration commerciale (traditionnelle, privée)
- 09 Restauration collective
- 10 Commerçant détaillant (boucher, épicier de quartier, crémier...)
- 11 Grandes et moyennes surfaces
- 99 Sans objet

modco1

modco2

modco3

Annexe 6 Seuil de définition d'une exploitation agricole en Métropole dans le RA 2010

Seuils à retenir (métropole)

Retenir les unités :

...qui ont au moins :	... ou qui ont produit au cours de la campagne 2009 - 2010 au moins :
<ul style="list-style-type: none"> • 1 reproducteur mâle faisant régulièrement la monte : étalon, baudet, taureau, bélier, verrat, bouc... • 1 jument poulinière ou muletière • 1 vache • 2 bovins âgés de plus de 2 ans • 1 truie-mère • un atelier d'engraissement ou d'élevage : bovins, porcins, ... • 6 brebis-mères • 6 chèvres-mères • 10 lapines-mères • 100 volailles pondeuses (toutes espèces) • une capacité d'incubation de 1 000 œufs • 10 ruches en production • un élevage d'animaux à fourrure tels que visons, ragondins, chinchillas, chèvres et lapins angoras • un élevage de gibier en captivité pour l'abattage ou la vente en-dehors de la chasse 	<ul style="list-style-type: none"> • 2 chevaux de boucherie • 5 veaux de batterie • 5 porcs • 10 ovins de boucherie • 10 caprins de boucherie • 200 lapins de chair • 500 volailles de chair (toutes espèces) • 50 volailles grasses • 10 000 œufs
<ul style="list-style-type: none"> • 20 ares d'asperges • 20 ares de choux à choucroute • 15 ares de fraises • 5 ares en maraîchage (non destinés uniquement à l'autoconsommation) • 5 ares de cultures florales ou ornementales • 10 ares en vigne produisant des vins d'appellation d'origine protégée (AOP ex-AOC) • 10 ares de cultures diverses sous serre ou sous abri haut (hors pépinières) • 5 ares de vignes à champagne • 5 ares de pépinières : viticoles, ornementales, fruitières, forestières • 40 arbres fruitiers isolés, en rapport 	<ul style="list-style-type: none"> • 2 tonnes d'endives (chicons) • 1 tonne de champignons • cresson pour la vente.

Annexe 7 Classification des différentes OTEX présentent en Île-de-France en 2010

OTE64F OTE particulières		OTEFDD OTE France diffusion détaillée	
1510	Exploitations spécialisées en céréaliculture (autre que le riz) et en culture de plantes oléagineuses et protéagineuses	1500	Exploitations spécialisées en céréaliculture et en culture de plantes oléagineuses et protéagineuses
1520	Exploitations spécialisées rizicoles		
1530	Exploitations combinant céréales, riz, plantes oléagineuses et protéagineuses		
1610	Exploitations spécialisées en culture de plantes sarclées	1600	Exploitations spécialisées en autres grandes cultures
1620	Exploitations combinant céréales, plantes oléagineuses et protéagineuses et culture de plantes sarclées		
1630	Exploitations spécialisées en culture de légumes frais de plein champ		
1640	Exploitations spécialisées en culture de tabac		
1650	Exploitations spécialisées en culture de coton		
1660	Exploitations avec combinaison de diverses grandes cultures		
2811	Exploitations spécialisées en culture de légumes d'intérieur	2800	Exploitations spécialisées en culture de légumes et champignons
2821	Exploitations spécialisées en culture de légumes de plein air		
2831	Exploitations spécialisées dans la culture de champignons		
2912	Exploitations spécialisées en floriculture et culture de plantes ornementales d'intérieur	2900	Exploitations spécialisées en culture de fleurs et horticulture diverse
2913	Exploitations spécialisées en horticulture mixte d'intérieur		
2922	Exploitations spécialisées en floriculture et culture de plantes ornementales de plein air		
2923	Exploitations spécialisées en horticulture mixte de plein air		
2932	Pépinières spécialisées		
2933	Différents types d'horticulture		
3511	Exploitations viticoles spécialisées dans la production de vins de qualité bénéficiant d'une AOP	3500	Exploitations spécialisées en viticulture
3512	Exploitations viticoles spécialisées dans la production des vins de qualité bénéficiant d'une IGP		
3513	Exploitations viticoles spécialisées dans la production des vins de qualité AOP et IGP		
3520	Exploitations spécialisées viticoles produisant des vins autres que des vins de qualité		
3530	Exploitations spécialisées dans la production de raisins de table		
3540	Autres vignobles		
3610	Exploitations fruitières spécialisées (à l'exception des agrumes, des fruits tropicaux et des fruits à coque)	3600	Exploitations spécialisées en cultures fruitières et autres cultures permanentes
3620	Exploitations agrumicoles spécialisées		
3630	Exploitations spécialisées dans la production de fruits à coque		
3640	Exploitations spécialisées dans la production de fruits tropicaux		
3650	Exploitations spécialisées dans la production de fruits, agrumes, fruits tropicaux et fruits à coque: production mixte		
3700	Exploitations oléicoles spécialisées		
3800	Exploitations avec diverses combinaisons de cultures permanentes		
4500	Exploitations bovines spécialisées — orientation lait	4500	Exploitations bovines spécialisées — orientation lait
4600	Exploitations bovines spécialisées — orientation élevage et viande	4600	Exploitations bovines spécialisées — orientation élevage et viande
4700	Exploitations bovines — lait, élevage et viande combinés	4700	Exploitations bovines — lait, élevage et viande combinés
4810	Exploitations ovines spécialisées	4813	Exploitations spécialisées ovines et caprines
4820	Exploitations avec ovins et bovins combinés		
4830	Exploitations caprines spécialisées		
4840	Exploitations d'herbivores	4800	Exploitations avec ovins, caprins et autres herbivores
5110	Exploitations spécialisées porcins d'élevage	5100	Exploitations porcines spécialisées
5120	Exploitations spécialisées porcins d'engraissement		
5130	Exploitations combinant l'élevage et l'engraissement de porcins		
5210	Exploitations spécialisées poules pondeuses	5200	Exploitations avicoles spécialisées
5220	Exploitations spécialisées volailles de chair		
5230	Exploitations combinant poules pondeuses et volailles de chair		

OTE64F OTE particulières		OTEFDD OTE France diffusion détaillée	
5300	Exploitations avec diverses combinaisons de granivores	5074	Exploitations avec diverses combinaisons de granivores
6110	Horticulture et cultures permanentes combinées	6184	Exploitations de polyculture et polyélevage
6120	Exploitations combinant grandes cultures et horticulture		
6130	Exploitations combinant grandes cultures et vignes		
6140	Exploitations combinant grandes cultures et cultures permanentes		
6150	Exploitations de polyculture à orientation grandes cultures		
6160	Autres exploitations de polyculture		
7310	Exploitations de polyélevage à orientation laitière		
7320	Exploitations de polyélevage à orientation herbivores autres que laitiers		
8310	Exploitations mixtes combinant grandes cultures avec bovins laitiers	6184	Exploitations de polyculture et polyélevage
8320	Exploitations mixtes combinant bovins laitiers avec grandes cultures		
8330	Exploitations mixtes combinant grandes cultures avec herbivores non laitiers		
8340	Exploitations mixtes combinant herbivores non laitiers avec grandes cultures		
8410	Exploitations mixtes combinant grandes cultures et granivores		
8420	Exploitations mixtes avec cultures permanentes et herbivores		
8430	Exploitations apicoles		
8440	Exploitations avec diverses cultures et élevages mixtes	9000	Exploitations non classées
9000	Exploitations non classées		

Annexe 8 Exemple de secrétisation sur un tableau de données fictives
Tableau fictif initial

Il faut vérifier que l'une des 6 exploitations n'a pas 85% de la SAU:
 $SAU\ totale=627*6= 3762$
 $0,85*3762= 3198$

Moins de 3 exploitations → secret

	Circuits courts en Légumes		Circuits courts en Fruits		Circuits courts en Miel		Circuits courts en produits laitiers	
	Moyenne	Effectif	Moyenne	Effectif	Moyenne	Effectif	Moyenne	Effectif
Nombre d'exploitations		60		6		15		2
SAU cultivée (ares)	5344		627		752		9003	

Tableau fictif final

Secrétisé en complément des autres secrets de la ligne pour éviter de retrouver les valeurs par différence en utilisant les totaux

Secrétisé

	Circuits courts en Légumes		Circuits courts en Fruits		Circuits courts en Miel		Circuits courts en produits laitiers	
	Moyenne	Effectif	Moyenne	Effectif	Moyenne	Effectif	Moyenne	Effectif
Nombre d'exploitations		60		6		S		S
SAU cultivée (Ares)	5344		S		S		9003	

Secrétisé car une des 6 exploitations avait plus de 3198 ares

Annexe 9 Méthode de la régression logistique avec le logiciel SPSS

On cherche à savoir quels sont les facteurs qui influencent le choix des exploitants à faire du circuit ou non ou encore dans quelle mesure les variables explicatives choisies peuvent expliquer le choix des agriculteurs de faire des circuits courts.

Pour cela on va utiliser une régression logistique. Cette méthode permet, contrairement à la régression linéaire, d'expliquer une variable qualitative dichotomique (0= pas de circuit court, 1= circuit court) par des variables explicatives pouvant elles aussi être quantitatives ou qualitatives.

La régression logistique est une généralisation du modèle linéaire qui consiste à relier la plage des nombres réels aux résultats 0 ou 1. Pour cela on crée une variable théorique Z qui représente la propension d'un agriculteur à faire du circuit court. La régression logistique repose alors sur la fonction :

$$\Pi_i = e^{z_i} / (1 + e^{z_i}) = 1 / (1 + e^{-z_i}) \quad (1)$$

avec

$$z_i = \log(\pi_i / (1 - \pi_i)) \quad (2)$$

Avec Z_i la valeur de la propension théorique de l'agriculteur i et Π_i la probabilité que l'agriculteur i fasse du circuit court.

Parallèlement Z est définie comme une fonction linéaire de plusieurs variables explicatives x_1, x_2, \dots, x_p :

$$z_i = b_0 + b_1 x_{i1} + b_2 x_{i2} + \dots + b_p x_{ip} \quad (3)$$

b_0, b_1, \dots, b_p sont les coefficients associés à chaque variable explicative.

Comme Z n'est pas observable on remplace sa valeur dans l'équation (1) par sa forme linéaire :

$$\Pi_i = 1 / (1 + e^{-(b_0 + b_1 x_{i1} + \dots + b_p x_{ip})}) \quad (4)$$

Pour calculer la probabilité Π_i que l'exploitant i fasse des circuits courts on estimera les coefficients b_0, b_1, \dots, b_p avec la méthode du maximum de vraisemblance.

Nous allons utiliser l'enquête du recensement agricole 2010 pour réaliser notre modèle.

Notre variable à expliquer est la variable CIRCOUFIL. Pour choisir nos variables explicatives nous nous aidons de la littérature. Nous retenons :

- L'OTEX de l'exploitation (OTEFDD)
- Le département de l'exploitation
- La SAU totale
- La présence ou absence de fruits sur l'exploitation (AYFRUIT)
- La présence de légumes sur l'exploitation (AYLEGU)
- La présence ou absence de miel sur l'exploitation (AYMIEL)
- La présence ou absence de lait sur l'exploitation (AYPROLAIT)
- La présence ou absence de produits animaux sur l'exploitation (AYAPROANI)
- La présence ou absence de volailles sur l'exploitation (AYOEVOL)
- La présence ou absence d'autres produits alimentaires (dont pomme de terre) sur l'exploitation (AYAPROycPdT)
- le nombre de légumes cultivés (nblegume)
- le nombre de salariés permanents (SALPER)

- Le nombre de salariés saisonniers (SAISON)
- Transformation de lait
- Transformation d'autres produits agricoles
- La présence d'un label agriculture biologique (biofil)
- La présence d'un signe de qualité (DIVQUALFIL)
- La SAU de certaines cultures spécifiques IDF :
 - Asperge
 - Choux
 - courgettes
 - fraises
 - haricots
 - lentille
 - navet
 - oignons
 - petit pois
 - poireau
 - salades
 - pommes de terres
 - légumes secs
 - lentilles
 - pommes
 - poires

Certaines précautions doivent être prises :

- Les exploitations doivent être indépendantes : leurs réponses aux questions ne peuvent être reliées aux réponses d'une autre exploitation
- Le nombre d'observations doit être suffisamment élevé
- Les variables explicatives doivent être indépendantes entre elles de manière à ne pas avoir de redondance. Pour le vérifier on réalise la matrice des corrélations qui nous montre que nos variables explicatives sont non corrélées dans l'ensemble (coefficient inférieur à 0.5)
- Les test du khi 2 effectués en annexe 9 nous permettent de ne sélectionner que des variables qui influent sur la variable CIROUFIL (par exemple on exclut la variable âge de l'exploitant principal qu'on aurait pu vouloir inclure dans le modèle)

On choisit une méthode appelée « entrée » pour laquelle toutes les variables explicatives sont introduites d'un « bloc », en même temps. Cette méthode est adaptée quand on ne dispose d'aucune hypothèse concernant l'importance relative des différentes variables explicatives (Desjardins, 2005)

Le premier tableau nous permet de vérifier que toutes nos observations ont bien été prises en compte dans notre modèle.

La variable SAU lentille a été exclue car elle était nulle sur tout l'échantillon.

Récapitulatif de traitement des observations

Observations non pondérées ^a		N	Pourcentage
Observations sélectionnées	Inclus dans l'analyse	5027	100.0
	Observations manquantes	0	.0
	Total	5027	100.0

Observations exclues	0	.0
Total	5027	100.0

a. Si la pondération est activée, reportez-vous au tableau de classement pour connaître le nombre total d'observations.

b. La variable (36)-SAU en surface développée Lentilles est constante pour les observations sélectionnées. Un terme constant ayant été spécifié, la variable est supprimée de l'analyse.

Les deux tableaux suivants nous donnent les recodages des variables qualitatives. Le premier tableau est le recodage de la variable CIRCOUFIL et le second tableau est le recodage des variables explicatives. A chaque choix correspond une nouvelle variable : par exemple « être en seine et marne » devient la variable REGDEP(1).

**Codage de variables
dépendantes**

Valeur d'origine	Valeur interne
(0)-Non	0
(1)-Oui	1

		Fréquence	Codage des paramètres														
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)
OTEX	(1500)-Exploitations spécialisées en céréaliculture et en culture de plantes oléagineuses et protéagineuses	3002	1.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	(1600)-Exploitations spécialisées en autres grandes cultures	880	.000	1.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	(2800)-Exploitations spécialisées en culture de légumes et champignons	85	.000	.000	1.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	(2900)-Exploitations spécialisées en culture de fleurs et horticulture diverse	255	.000	.000	.000	1.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	(3500)-Exploitations spécialisées en viticulture	8	.000	.000	.000	.000	1.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	(3900)-Exploitations spécialisées en cultures fruitières et autres cultures permanentes	61	.000	.000	.000	.000	.000	1.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	(4500)-Exploitations bovines spécialisées — orientation lait	36	.000	.000	.000	.000	.000	.000	1.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	(4600)-Exploitations bovines spécialisées — orientation élevage et viande	27	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	1.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	(4700)-Exploitations bovines — lait, élevage et viande combinés	3	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	1.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	(4813)-Exploitations spécialisées ovines et caprines	30	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	1.000	.000	.000	.000	.000	.000
	(4840)-Exploitations avec ovins, caprins et autres herbivores	203	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	1.000	.000	.000	.000	.000
	(5100)-Exploitations porcines spécialisées	3	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	1.000	.000	.000	.000
	(5200)-Exploitations avicoles spécialisées	45	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	1.000	.000	.000

	(5374)-Exploitations avec diverses combinaisons de granivores	7	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	1.000	.000
	(6184)-Exploitations de polyculture et polyélevage	369	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	1.000
	(9000)-Exploitations non classées	13	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
Reg-dep du siège	77	2638	1.000	.000	.000	.000	.000	.000									
	78	948	.000	1.000	.000	.000	.000	.000									
	91	764	.000	.000	1.000	.000	.000	.000									
	92	9	.000	.000	.000	1.000	.000	.000									
	93	29	.000	.000	.000	.000	1.000	.000									
	94	53	.000	.000	.000	.000	.000	1.000									
	95	586	.000	.000	.000	.000	.000	.000									
	(0)-Pas de Transformation d'autres produits agricoles (cidre, jus de fruit, produits carnés, alcools hors vin)	4216	1.000	.000													
	0 Transformation d'autres produits agricoles (cidre, jus de fruit, produits carnés, alcools hors vin) Activité exercée	115	.000	1.000													
	(1)- Pas de Transformation d'autres produits agricoles (cidre, jus de fruit, produits carnés, alcools hors vin)	696	.000	.000													
	(0)-Pas Transformation de lait	4216	1.000	.000													
	0 Transformation de lait Activité exercée	28	.000	1.000													
	(1)- Pas Transformation de lait	783	.000	.000													
		4490	1.000														
Ayant d'autres produits alimentaires (dont pdt)	1	537	.000														
Ayant des fruits		4843	1.000														
1		184	.000														
Ayant des légumes		4572	1.000														
1		455	.000														
Ayant des volailles		4777	1.000														
1		250	.000														
Ayant des produits laitiers		4863	1.000														
1		164	.000														
	(0)- Non Présence d'une production sous signe de qualité (hors vin)	4583	1.000														
	(1)-Présence d'une production sous signe de qualité (hors vin)	444	.000														
Agriculture bio (biofil)	absence	4886	1.000														
	présence	141	.000														
Ayant des protéines animales		4115	1.000														
1		912	.000														

Le test de spécification nous permet de dire que l'ajout de nos variables explicatives dans le modèle (en plus d'une simple constante) permet de réduire significativement la déviance (Sig.<0.05) et donc permet d'améliorer nos prédictions.

Tests de spécification du modèle

		Khi-Chi-deux	ddl	Sig.
Etape 1	Etape	2144.793	75	.000
	Bloc	2144.793	75	.000
	Modèle	2144.793	75	.000

La première colonne du tableau suivant est appelée la « déviance » elle correspond à ce qui ne peut pas être expliquée par le modèle. Les R2 représentent la variance expliquée par le modèle, ils sont de 0.347 et 0.594, ce qui est jugé satisfaisant compte tenu du caractère exploratoire de cette étude. Ainsi 59% de la variance dans la pratique de circuit court pourrait être expliquée par nos variables explicatives.

Récapitulatif des modèles

Etape	-2log- vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	2274.587 ^a	.347	.594

a. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 20 parce que le nombre maximal d'itérations a été atteint. Solution finale introuvable.

Le tableau suivant nous donne le pourcentage de prévisions correctes que l'on obtient avec notre modèle. On arrive à prédire 97.3% des exploitations qui ne commercialisent pas en circuit court et 57.6% des exploitations qui commercialisent en circuit court. En d'autres termes si un exploitant présente les caractéristiques désignées par le modèle il fera effectivement du circuit court dans 57.6% des cas. Au global, grâce aux variables explicatives choisies on peut prédire 90.9% des choix des agriculteurs sans se tromper. Cependant on remarque que le modèle est bien meilleur pour prédire la non commercialisation en circuit court.

Tableau de classement^a

	Observations	Prévisions		
		Commercialisation via des circuits courts (hors vin)		Pourcentage correct
		(0)-Non	(1)-Oui	
Etape 1	Commercialisation via des circuits courts (hors vin)	(0)-Non 4108	(1)-Oui 115	97.3
	Pourcentage global	(0)-Non 341	(1)-Oui 463	57.6
				90.9

a. La valeur de césure est .500

Le dernier tableau nous donne les coefficients de régression pour chacune de nos variables (colonne A). La statistique de Wald permet de voir si ce coefficient est significatif ou non (Sig<0.05). Dans notre étude nous étendrons ce seuil jusqu'à 0.10 pour les variables explicatives les plus pertinentes compte tenu du caractère exploratoire (Desjardins, 2005) La valeur de Exp(B) correspond à l'augmentation des chances d'être dans la catégorie « faire du circuit court » si on ajoute une unité à la variable considérée. Plus précisément, si cette valeur est supérieure à 1 c'est une augmentation des chances, sinon c'est une diminution des chances.

Nb : Il faut être attentif au codage qui a été fait par le logiciel, un « (1) » n'est pas toujours associé au caractère de présence, cela a pu être inversé.

Variables dans l'équation							
	A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)	
Etape 1 ^a	AYAPROANI(1)	-.370	.175	4.467	1	.035	.690
	AYAPROycPdT(1)	-2.014	.220	83.622	1	.000	.133

AYFRUIT(1)	-956	.398	5.765	1	.016	.385
AYLEGU(1)	-1.712	.281	37.112	1	.000	.180
AYOEVOL(1)	-1.421	.212	44.737	1	.000	.241
AYPROLAI(1)	.821	.322	6.479	1	.011	2.272
biofil(1)	-1.366	.331	17.056	1	.000	.255
SAU totale	.000	.000	18.176	1	.000	1.000
SAU asperge	.007	.003	5.621	1	.018	1.007
SAU chou blanc	-.041	.022	3.568	1	.059	.960
SAU chou de Bruxelles	-.043	.028	2.385	1	.122	.958
SAU Chou chinois	-.001	.003	.093	1	.760	.999
SAU Chou à choucroute	.048	.114	.176	1	.674	1.049
SAU chou-fleur	.023	.015	2.338	1	.126	1.024
SAU chou-vert	-.005	.003	2.528	1	.112	.995
SAU choux autres	-.021	.014	2.174	1	.140	.979
SAU Concombre	-.005	.012	.198	1	.656	.995
SAU courgette sous serre	.008	.055	.023	1	.879	1.008
SAU courgette en plein air	.011	.011	.922	1	.337	1.011
SAU Fraise sous serre	-.014	.009	2.499	1	.114	.986
SAU Fraise en plein air	.016	.008	3.618	1	.057	1.016
SAU Haricot à écosser et demi-sec	-.003	.005	.315	1	.575	.997
SAU Haricot coco	.031	.045	.498	1	.480	1.032
SAU Haricot vert, beurre	.000	.000	.675	1	.411	1.000
SAU Navet	.011	.007	2.617	1	.106	1.011
SAU oignon blanc	.001	.001	.972	1	.324	1.001
SAU oignon de couleur	-.006	.003	3.231	1	.072	.994
SAU oignon pays	.000	.003	.008	1	.930	1.000
SAU oignons autres	-.030	.026	1.335	1	.248	.970
SAU petits pois	-.012	.007	3.232	1	.072	.988
SAU poireau	.005	.004	1.582	1	.209	1.005
SAU chiorée	-.010	.006	3.118	1	.077	.990
SAU laitue	.000	.000	.024	1	.877	1.000
SAU mâche	.047	.023	4.150	1	.042	1.048
SAU salade autre (dont cresson)	.000	.000	.106	1	.745	1.000
SAU salsifis	14.143	2750.772	.000	1	.996	1387277.479
DIVQUALFIL(1)	.272	.212	1.641	1	.200	1.313
nblegume	.040	.019	4.384	1	.036	1.040
otefdd			231.739	15	.000	
otefdd(1)	-.781	1.052	.551	1	.458	.458
otefdd(2)	-.220	1.059	.043	1	.835	.802
otefdd(3)	.737	1.130	.426	1	.514	2.091
otefdd(4)	-.613	1.082	.321	1	.571	.542
otefdd(5)	-19.137	13998.902	.000	1	.999	.000
otefdd(6)	1.797	1.184	2.304	1	.129	6.029
otefdd(7)	1.832	1.165	2.473	1	.116	6.249
otefdd(8)	-.472	1.248	.143	1	.705	.624
otefdd(9)	2.171	1.802	1.453	1	.228	8.771
otefdd(10)	1.497	1.148	1.703	1	.192	4.470
otefdd(11)	.207	1.073	.037	1	.847	1.230
otefdd(12)	1.429	1.632	.767	1	.381	4.176
otefdd(13)	1.085	1.113	.951	1	.329	2.961
otefdd(14)	1.638	1.381	1.408	1	.235	5.146
otefdd(15)	1.873	1.055	3.151	1	.076	6.506
SAISON	.009	.022	.153	1	.696	1.009
SALPER	.016	.017	.853	1	.356	1.016
SIEGEREGDEP			7.798	6	.253	
SIEGEREGDEP(1)	-.208	.180	1.336	1	.248	.813

SIEGEREGDEP(2)	-.266	.205	1.679	1	.195	.766
SIEGEREGDEP(3)	-.386	.222	3.028	1	.082	.680
SIEGEREGDEP(4)	-.268	1.133	.056	1	.813	.765
SIEGEREGDEP(5)	.853	.532	2.573	1	.109	2.347
SIEGEREGDEP(6)	-.424	.616	.474	1	.491	.654
DIVACTLIFIL_201			25.584	2	.000	
DIVACTLIFIL_201(1)	-.791	.156	25.584	1	.000	.453
DIVACTLIFIL_201(2)	21.476	6586.842	.000	1	.997	2122649981.692
DIVACTLIFIL_202			16.087	1	.000	
DIVACTLIFIL_202(2)	1.895	.472	16.087	1	.000	6.652
SAU légumes secs	-.004	.009	.204	1	.651	.996
SAU lentilles, pois chiche	.002	.009	.051	1	.821	1.002
SAU pomme de terre primeur	.001	.001	5.042	1	.025	1.001
SAU pomme de terre conservation	.000	.000	5.143	1	.023	1.000
SAU pomme de terre plants	-.024	18.066	.000	1	.999	.976
SAU pomme de terre féculerie	.000	.000	.717	1	.397	1.000
SAU pecher, prunier, nectarinier	-.033	.025	1.661	1	.197	.968
SAU pommier de table	.001	.001	.360	1	.549	1.001
SAU pommier à cidre	-.003	.001	11.716	1	.001	.997
SAU poirier	.001	.001	.490	1	.484	1.001
SAU poirier à poiré	1.965	339.455	.000	1	.995	7.136
Constante	5.353	1.278	17.541	1	.000	211.235

a. Variable(s) entrées à l'étape 1 : AYAPROANI, AYAPROycPdT, AYFRUIT, AYLEGU, AYOEVOL, AYPROLAIT, biofil, CULTSUR_1200, DEVSUR_04, DEVSUR_13, DEVSUR_14, DEVSUR_15, DEVSUR_16, DEVSUR_18, DEVSUR_19, DEVSUR_20, DEVSUR_22, DEVSUR_23, DEVSUR_24, DEVSUR_30, DEVSUR_31, DEVSUR_33, DEVSUR_34, DEVSUR_35, DEVSUR_40, DEVSUR_41, DEVSUR_42, DEVSUR_43, DEVSUR_44, DEVSUR_46, DEVSUR_48, DEVSUR_54, DEVSUR_55, DEVSUR_56, DEVSUR_57, DEVSUR_58, DIVQUALFIL, nblegume, otefdd, SAISON, SALPER, SIEGEREGDEP, DIVACTLIFIL_201, DIVACTLIFIL_202, CULTSUR_0501, CULTSUR_0502, CULTSUR_0601, CULTSUR_0602, CULTSUR_0603, CULTSUR_0604, CULTSUR_0904, CULTSUR_0909, CULTSUR_0910, CULTSUR_0911, CULTSUR_0912.

On a surligné en gris toute les variables significatives et donc pour lesquelles on peut interpréter le coefficient. Parmi les variables exclues il y a : la présence d'un signe de qualité, les OTEX, les départements, le nombre de saisonniers et de permanents et la SAU de certaines productions.

Annexe 10 Méthode du test du khi deux avec le logiciel SPSS

Dans l'exemple qui va être détaillé ci dessous on cherche à voir si la proportion d'exploitant pratiquant une activité de diversification (transformation, accueil à la ferme, sylviculture, etc.) varie en fonction de la variable circuit court ou non. On cherche donc à regarder la dépendance entre les variables CIRCOUFIL et DIVERFIL.

Le principe est de vérifier l'adéquation à une hypothèse nulle H_0 selon laquelle une somme des carrés de variables indépendantes normalement distribuées de moyenne 0 et de variance 1 suit une loi normale dite de χ^2 . En calculant l'écart entre cette somme théorique et la somme réelle on peut savoir si l'échantillon respecte l'hypothèse H_0 ou pas. Si l'hypothèse est validé, les variables sont indépendantes : elles n'ont aucun lien d'influence entre elles et ne peuvent pas être comparées.

Nous observons dans ce premier tableau que 100% des exploitations ont donné une réponse valide (pas de manquante), le test du khi 2 s'effectuera donc sur les 5027 exploitations.

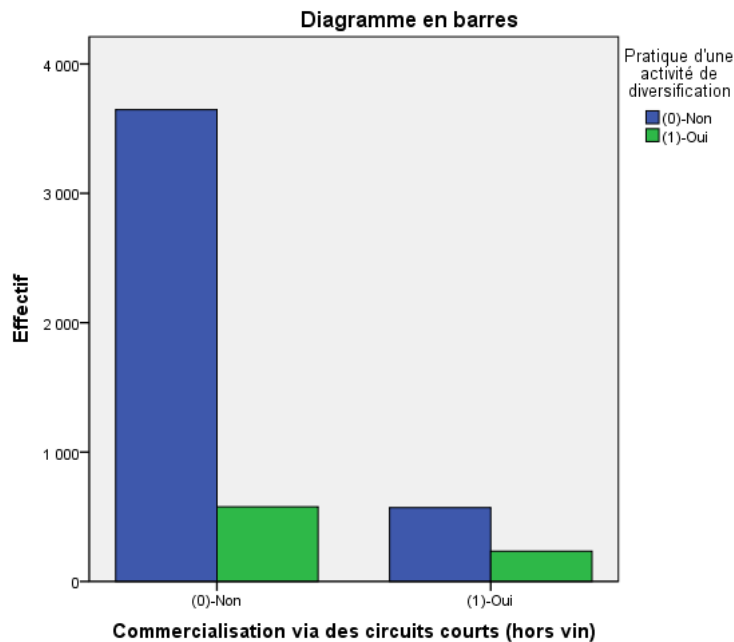
Récapitulatif du traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquante		Total	
	N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
Commercialisation via des circuits courts (hors vin) * Pratique d'une activité de diversification	5027	100.0%	0	.0%	5027	100.0%

Le tableau suivant est un tableau croisé, on remarque que dans l'échantillon, 29.1% des exploitations en circuit court pratique une activité de diversification contre 29.1% pour celles qui ne font pas de circuit court. A partir de ce résultat peut on affirmer que les exploitations en circuit court ont véritablement une différence significative de comportement face à la diversification?

			Pratique d'une activité de diversification		Total
			(0)-Non	(1)-Oui	
Commercialisation via des circuits courts (hors vin)	(0)-Non	Effectif	3646	577	4223
		Effectif théorique	3541.7	681.3	4223.0
		% compris dans Commercialisation via des circuits courts (hors vin)	86.3%	13.7%	100.0%
		Résidu	104.3	-104.3	
	(1)-Oui	Effectif	570	234	804
		Effectif théorique	674.3	129.7	804.0
		% compris dans Commercialisation via des circuits courts (hors vin)	70.9%	29.1%	100.0%
		Résidu	-104.3	104.3	
Total	Effectif	4216	811	5027	
	Effectif théorique	4216.0	811.0	5027.0	
	% compris dans Commercialisation via des circuits courts (hors vin)	83.9%	16.1%	100.0%	

Le diagramme semble bien montrer que la part de diversification dans les exploitations en circuit court est plus importante que dans les exploitations sans circuit court (barre bleue par rapport à la barre verte).



Pour tester cette hypothèse nous devons appliquer le test du khi 2 à partir de la différence entre les occurrences observées et les occurrences attendues.

Les occurrences attendues sont calculées par le logiciel en considérant que le pourcentage de diversification pour les exploitations en circuit court et sans circuit court est le même. Par exemple pour la première colonne, pour les exploitations en circuit court le logiciel fait : $83.9\% * 804 = 674.3$ (tableau ci-dessus)

Dans le tableau ci-dessous, le logiciel SPSS a calculé la différence entre les occurrences attendues et les occurrences observées (Résidu). Nous remarquons que l'effectif attendu se distingue de l'effectif observé (+/-104,3). S'il n'y avait aucune relation entre les deux variables CIRCOUFIL et DIVERFIL cette différence serait nulle. Il s'agit maintenant de voir si cette différence est significative.

Le test du khi 2 nous calcul la distance entre l'hypothèse nulle (occurrence attendue) et la situation réelle (occurrence observée). Plus la valeur du khi 2 est élevée et plus l'écart est grand. Dans le tableau ci-dessous on observe que cette valeur est de 119.022. Cette valeur serait proche de 0 si il y avait indépendance entre les variables. De plus, le degrés de significativité est très bas (environ égale à 0) donc les différences entre les valeurs observées et attendues sont bien significatives.

On doit donc rejeter l'hypothèse nulle selon laquelle les exploitations en circuit court et hors circuit court ont le même comportement face aux activités de diversification. La commercialisation en circuit court et la pratique d'une activité de diversification sont liées.

La note en bas du tableau nous informe que nous avons bien respecté le nombre minimale d'occurrence qui est de 129.71 (nous avons 5027 occurrences valides)

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Signification exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	119.022 ^a	1	.000		
Correction pour la continuité ^b	117.883	1	.000		
Rapport de vraisemblance	104.475	1	.000		
Test exact de Fisher				.000	.000
Nombre d'observations valides	5027				
a. 0 cellules (.0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 129.71.					
b. Calculé uniquement pour un tableau 2x2					

Pour les tests suivants, on a résumé les rejets ou acceptations de l'hypothèse dans le tableau croisé suivant :

	Faire du circuit court
Age du chef d'exploitation	indépendance
Nombre d'associés	indépendance
Autoconsommation supérieure à 50%	dépendance
Ayant une production en agriculture biologique	dépendance
SAU totale	dépendance
Transformation du lait	dépendance
Transformation d'autres produits alimentaires	dépendance
Travail à façon	dépendance
Hébergement à la ferme	dépendance
Restauration à la ferme	dépendance
OTEX	dépendance
Nombre d'emplois saisonniers sur l'exploitation	dépendance
Nombre d'emplois permanents sur l'exploitation	dépendance
Départements du siège d'exploitation	dépendance
Sexe du chef d'exploitation	dépendance
Association à une ou plusieurs formes sociétaires	indépendance
Production d'énergie renouvelable	indépendance
Internet haut débit	indépendance

ENQUÊTE SUR LES CIRCUITS COURTS EN ÎLE-DE-FRANCE

Date / /
N°

Grille d'entretien aux exploitants
en circuit court

Nom de l'exploitation :	Nom et statut de l'exploitant interrogé :
.....
Tel :	Adresse :
Mail :

1 Caractéristiques de l'exploitation en 2011

1.1 Date d'installation :

1.2 Main d'œuvre (nombre d'ETP):.....salariés permanents etsalariés saisonniers

1.3 SAU totale : ha.....ares

1.4 Êtes-vous originaire d'Île-de-France ? Oui Non

Si non, pourquoi vous êtes-vous installé dans la région ?:.....

.....

1.5 Rapide historique de l'exploitation :

.....

.....

2 Démarrage de l'activité de circuit court

2.1 Date de démarrage des circuits courts:.....

2.2 Motivations :

.....

.....

2.3 Freins au lancement :

.....

.....

2.4 Cette activité a-t-elle nécessité la création d'emplois? Oui Non

Si oui, lesquels :

de quel type :.....saisonniers etpermanents

2.5 Cette activité a-t-elle nécessité des investissements ? Oui Non

Si oui, lesquels :.....montant :.....

collectif individuel

.....montant :.....

collectif individuel

.....montant :.....

collectif individuel

.....montant :.....

collectif individuel

Si collectif, expliquez :

2.6 Avez-vous bénéficié d'un accompagnement financier ? Oui Non

Si oui, par qui et quand?.....

à quel titre?.....

2.7 Avez-vous organisé des actions de communication ? Oui Non

Si oui, lesquelles:.....
à quelle fréquence ?.....

2.8 Avez-vous réalisé une étude de marché à votre installation ? Oui Non

Si oui, quel a été le résultat concernant la concurrence ?.....
.....

2.9 Avez-vous modifié vos quantités produites à votre lancement en circuit court ? Oui Non

Si oui, de combien ? + / -%
pourquoi ?.....

3 Description de l'activité en 2011

3.1

Produits de l'exploitation	Volumes (tonnes)		SAU/Cheptel (ares ou nb anim)		Part du chiffre d'affaire total(%)		Transformation		Signes de qualité (AOC,bio, etc)
	totaux	Commercialisés en CC	totale	Destinée aux circuits courts	Totale	Grâce aux circuits courts	à la ferme (laquelle/ non / envisagée)	Par un intermédiaire avant circuit court (lequel,où/ non/ envisagé)	
Légumes :	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fruits :	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Produits animaux(dont miel):	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Produits laitiers :	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

→ Si pas de production de légumes de plein champ passer à la partie 4.

3.2 Si vous avez des légumes de plein champ, quelles sont les autres cultures dans la rotation ?:

.....
.....

3.3 Sur quels critères choisissez-vous l'implantation de vos légumes de plein champ sur les différentes parcelles ?

- antécédents culturaux
- propriétés pédologiques

- taille des parcelles
- autres :

3.4 Si vous produisez des légumes de plein champ, nécessitent-ils des traitements supplémentaires par rapport aux autres productions légumières ? Oui Non

Si oui, lesquels :

3.5 La production de légumes de plein champ a-t-elle demandé des investissements productifs ?

Oui Non

Si oui, lesquels :

4. Modes de commercialisation

4.1

	Catégorie de produit vendue	Part de la production totale commercialisée en CC(%)	Fréquence (quotidien, hebdomadaire, mensuelle)	Commune de vente et distance parcourue (km)	Clientèle (locale/régionale/nationale)	Différence de prix par rapport à la vente en gros (%avantages)	inconvenients
CIRCUIT COURT							
Vente à la ferme							
Paniers							
Amap							
Cueillette							
Marchés							
Salons, foires							
Carreaux des producteurs de Rungis							
Ventes en tournée, à domicile							
Par correspondance							
Restaurants et traiteurs							
GMS							
Magasins collectifs							
Magasins spécialisés							
Autres exploitations							
Restauration							

collective									
Autre :									
CIRCUIT LONGS									
- expéditeurs		-	-	-	-	-			
- collecteurs		-	-	-	-	-			
- transformateurs		-	-	-	-	-			
- grossistes									
- centrales d'achat									
- autres									

4.2 Avez-vous remarqué des périodes pleines en terme de quantité vendue? Oui Non
 Si oui, lesquelles :
 pourquoi ?

4.3 Avez-vous remarqué des périodes creuses en terme de quantité vendue? Oui Non
 Si oui, lesquelles :
 pourquoi ?

4.4 Commercialisez-vous des produits non issus de l'exploitation en complément de gamme?
 Oui Non
 Si oui, pourquoi ?.....
 quelle part du volume total cela représente ?.....%
 d'où proviennent-ils ?.....

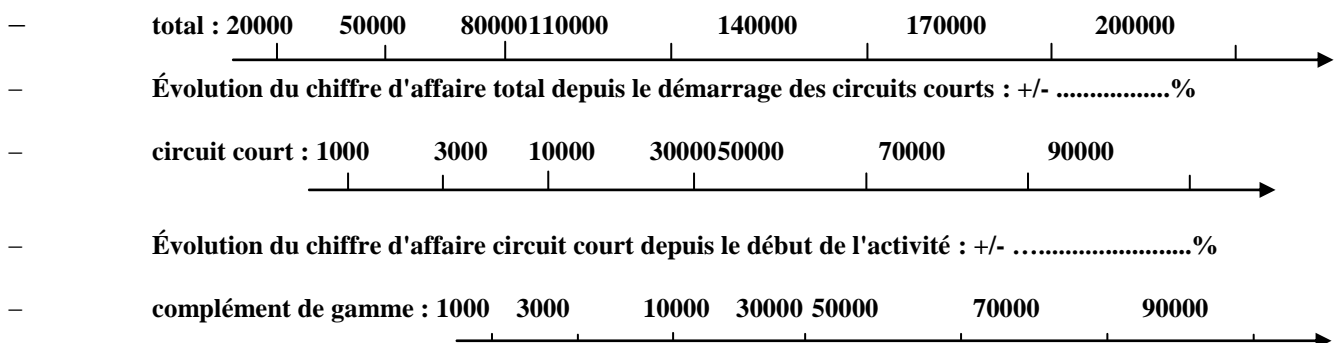
4.5 Commercialisez-vous des produits en circuit court hors Île-de-France? Oui Non
 Si oui, quelle part des volumes commercialisés en circuit court cela représente ?.....%

4.6 Comment ont évolué vos débouchés circuit courts depuis le démarrage de l'activité ?.....

4.7 Quels débouchés vous semblent porteurs de la plus grande croissance sur les années à venir ?

1 Efficacité économique sur l'année 2011

5.1 Chiffre d'affaire :



5.2 Temps supplémentaire consacré à l'activité de circuit court par rapport aux circuits longs:

- production :heures/semaine
- transformation :heures/semaine
- transport :heures/semaine
- vente :heures/semaine
- autres (formation, etc) :heures/semaine, lesquels :

5.3 Coûts supplémentaires engendrés par les circuits courts:

- communication :.....euros/an
- transport :.....euros/an
- main d'œuvre :.....euros/an
- intermédiaires de transformation :.....euros/an
- autres :.....

5.4 Comment est fixé le prix de vente en circuit court ?:

- coûts de production
- Cotations Rungis
- Voisinage
- Marché local
- Prix GMS
- Opportunités ponctuelles
- Autres :.....

5.5 Avez-vous observé un changement de vos revenus grâce aux circuits courts ? Oui Non

Si oui, de combien ? + / -%

Comment l'expliquez-vous ?.....

5.6 Êtes-vous satisfait du niveau de revenu réalisé grâce aux circuits courts? Oui Non

Le projet

6.1 Satisfaction Oui Non

Pourquoi ?.....
.....
.....

6.2 Selon vous, quels sont les facteurs extérieurs de réussite pour commercialiser en circuit court ?

.....
.....
.....

6.3 Selon vous, quelles sont les compétences nécessaires pour réussir en circuit court ?

- gestion économique
- organisation technique
- qualités relationnelles
- courage, ténacité
- sens de l'innovation
- autres :.....

6.4 Selon vous, quels sont les facteurs d'échecs dans l'activité de circuit court ?.....

.....
.....

6.5 Êtes-vous organisé à plusieurs ? Oui Non

Pourquoi ?.....

Si oui, quel type d'organisation ?

Sinon seriez-vous intéressé ? Oui Non

Pourquoi ?.....

Seriez-vous prêt à prendre des responsabilités : organisationnelles ? Oui Non

financières ? Oui Non

6.6 Faites-vous partie d'un réseau de vente ? Oui Non

Pourquoi ?.....

Si oui, lequel :

6.7 Avenir de l'activité de circuit court sur votre exploitation:

- diminution
- arrêt
- augmentation
- stagnation

6.8 Si arrêt ou diminution, pourquoi ?.....

.....

.....

6.9 Si augmentation, quel aspect prévoyez vous d'augmenter ?

- les surfaces cultivées Nombre d'ares :.....
- les volumes commercialisés kg supplémentaires :.....
- les produits lesquels :.....
- les modes de commercialisation lesquels :.....
- les jours de ventes lesquels :.....
- les activités de diversification lesquelles :.....
- autres :.....

6.10 Quels projets prévoyez-vous pour dynamiser les ventes en circuit court?

.....

.....

6.11 Êtes-vous conseillé dans votre démarche circuit court? Oui Non

Si oui, quand, comment et par qui ?.....

.....

Sinon seriez-vous intéressé ? Oui Non

Par quel type de conseils ?

- Économiques
- agronomiques
- marketing, commerce
- autres :.....

6.12 Avez-vous suivi des formations dans le cadre de votre activité circuit court? Oui Non

Si oui, quand et par qui ?.....

.....

Sinon seriez-vous intéressé ? Oui Non

Par quel type formation ?

- Économiques
- agronomiques
- marketing, commerce
- autres :.....

6.13 Avez-vous des projets en lien avec les circuits courts que vous aimeriez entreprendre mais qui sont pour l'instant impossibles ? Oui Non

Si oui, lesquels :.....

Quels sont les freins ?.....

6.14 Quelles structures sont à développer selon vous pour encourager les circuits courts en Île-de-France?

- Plates-forme logistiques
- lieux de transformations

- facilités de transport
- autres :.....

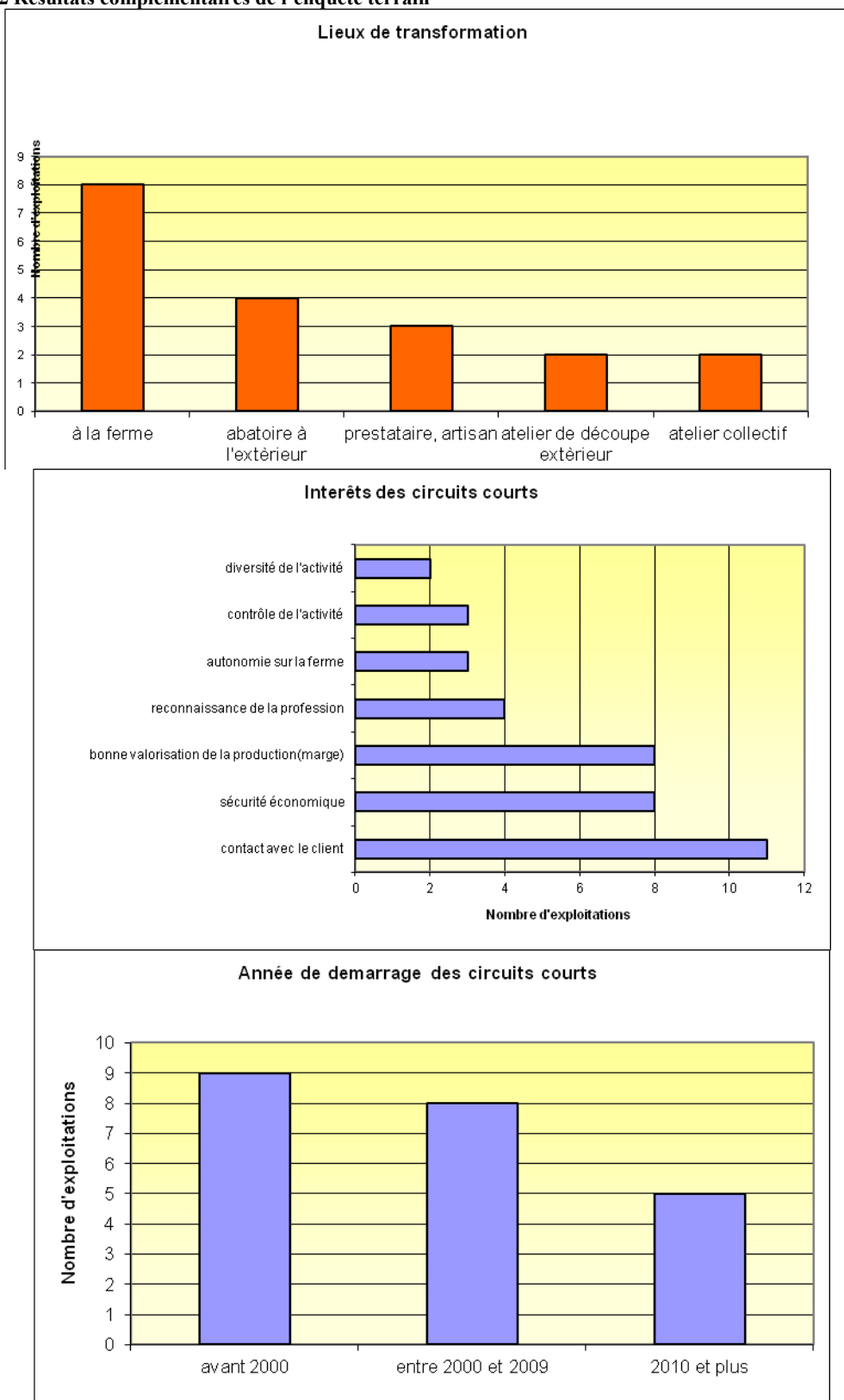
6.15 Quelles actions doivent être menées selon vous pour mieux structurer les filières courtes de proximité ?

- mise en réseau
- contractualisation
- développement de marque
- cahiers des charges lequel :.....
- autres :.....

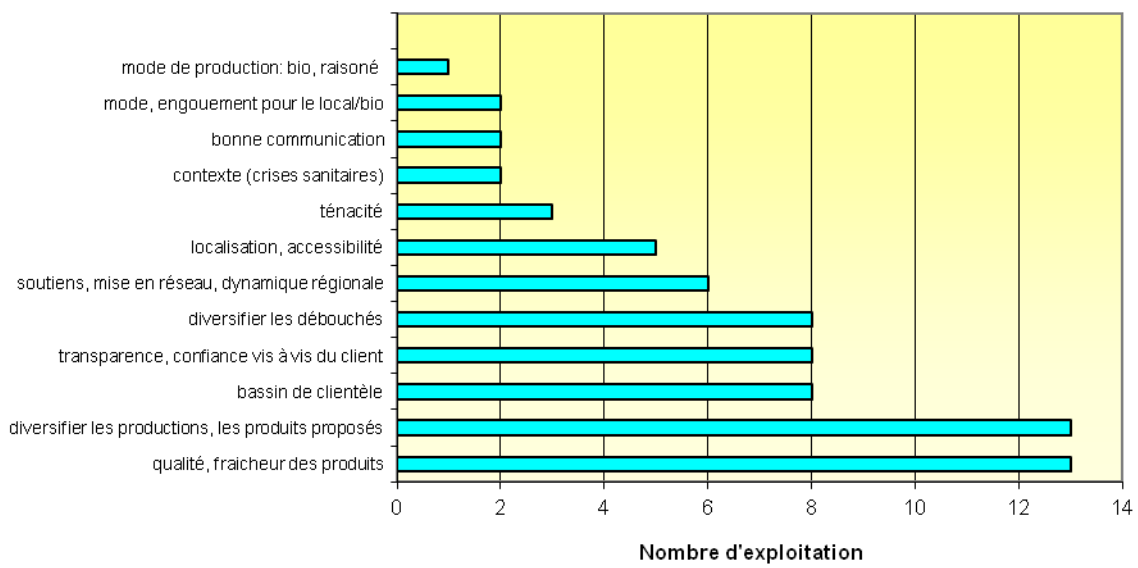
6.16 Quelles actions attendez-vous de la part des pouvoirs publics ?.....
.....
.....

7. Commentaires libres

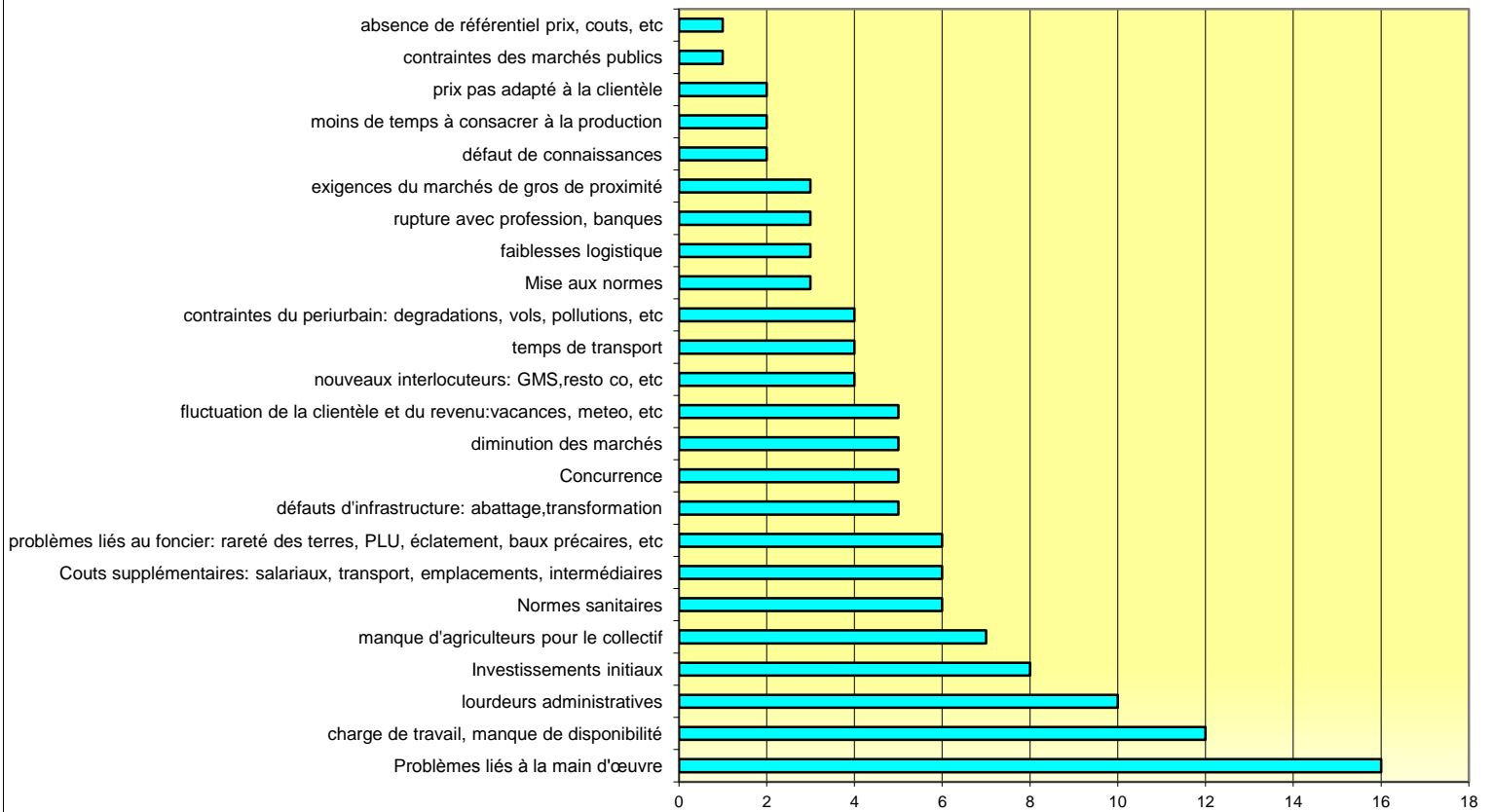
Annexe 12 Résultats complémentaires de l'enquête terrain



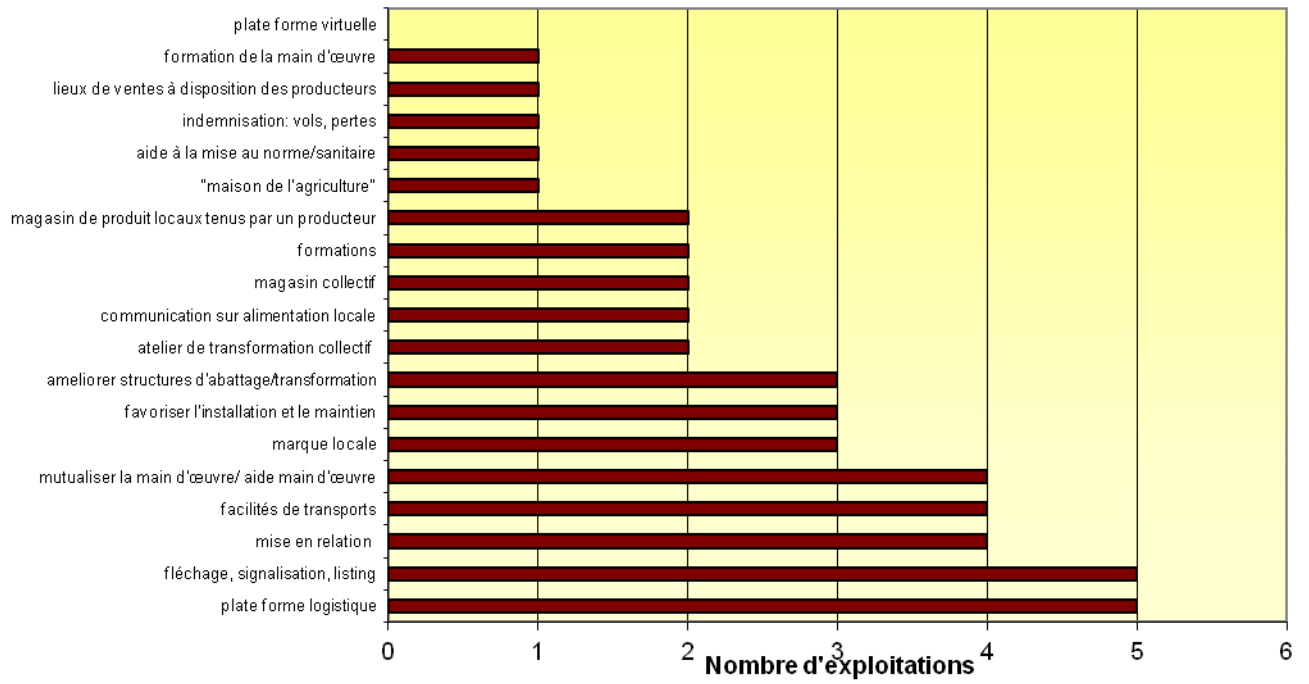
Facteurs de réussite en circuit court



Facteurs d'échec en circuit court



Outils à développer selon les exploitants





Département : DERG (Département d'Economie Rurale et Gestion)
 Spécialisation POMAR option

Enseignant responsable : Sabine Tréguer

Tuteur scientifique :

Auteur(s) : Laurène Jolly

Organisme d'accueil : DRIAAF (Direction Régionale et Interdépartementale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt)

Nb pages : Annexe(s) : 12

Adresse : 18 Avenue de Carnot, 94234 Cachan Cedex

Année de soutenance : 2012

Maître de stage : Cécilie Leroy

Titre : Rôle des circuits courts de proximité dans le maintien et la valorisation d'une agriculture multifonctionnelle en Ile-de-France

Title : Role of food short supply in preservation and promotion of multifunctional agriculture in Ile-de-France

Résumé : L'agriculture francilienne est une agriculture périurbaine de par sa localisation, son bassin de consommation et certaines de ses productions. Elle peut faire bénéficier les populations locales d'un certain nombre d'externalités : paysage, lien social entre urbains et ruraux, emplois, transparence sur la production, etc. Ces « nouvelles » fonctions de l'agriculture francilienne permettent entre autres de légitimer son maintien, dans un contexte fragile marqué par la pression foncière et la concurrence pour l'occupation des sols. Un des moyens de maintenir cette agriculture au delà des obstacles est de lui faire prendre part à l'approvisionnement alimentaire local et de valoriser ses « services » rendus. Dans ce contexte, la DRIAAF souhaite approfondir la question du développement des circuits courts de proximité. Ils peuvent participer à internaliser les externalités positives de l'agriculture francilienne en valorisant la production locale. Cette étude doit permettre de comprendre quelle est la place des circuits courts dans le maintien de l'agriculture francilienne et quelle est la pertinence d'une action des pouvoirs publics en leur faveur. La méthodologie employée a été la suivante : les données statistiques de différentes enquêtes régionales ont été analysées pour aboutir à un état des lieux de la situation régionale. Puis une enquête terrain auprès de 25 exploitations a été réalisée afin de construire une typologie des exploitations en circuit court. Enfin, la collecte d'avis d'experts régionaux a permis d'envisager les potentialités de développement et les actions à mettre en place. L'étude a montré qu'en Île-de-France il existe un marché de proximité qui répond en partie à la demande mais il s'agit d'un marché de niche, qui repose sur une très grande proximité et sur des démarches individuelles et hétéroclites. D'où la nécessité de faire intervenir les pouvoirs publics pour se tourner vers le gros du bassin de consommation, notamment Paris, qui est pour l'instant peu abordé.

Abstract: Agriculture in Île-de-France is peri-urban because of its localisation, its consumption area and some of its productions. Local populations benefit from several externalities: landscape, social link between rural and urban people, employment, transparency about production, etc. This "new" functions of agriculture allow to justify preservation of agriculture in the region, in a fragile context due to land pressure and competition for land use. One way to keep this agriculture in spite of barriers is to make it take part in the local food supply and promote its "services". For that purpose, the DRIAAF considers developing food short supply. They can participate to internalise positive externalities of regional agriculture highlighting local production. This study should help understanding the role of food short supply in preservation of local agriculture and the relevance of public policy in favour of them. The following methodology have been used: statistic data from regional surveys have been used to describe the phenomena in Île-de-France. Then, a field survey has been lead with 25 farms to build a typology of farms using short supply chain. Finally, the gathering of regional expert opinions has allowed evaluating potential of development and actions to increase food short supply. The study has shown that in Ile-de-France, short supply exists and responds partially to the demand but it's a niche market, based on very close proximity and individual and heterogeneous initiatives. Hence, public authorities have to be involved to turn short supply to the heavy consumption area, in particular Paris, which is so far not really tackled.

Mots-clés : Circuits courts – agriculture périurbaine – multifonctionnalité – externalité – Île-de-France