

« Les circuits courts ne rempliront pas toutes les assiettes »

Malgré une demande croissante, l'offre de produits en circuits courts ne suit pas. L'économiste Jacques Mathé en analyse les raisons mais ne prévoit pas un changement de tendance

PORC MAGAZINE. Qu'entend-on exactement par circuit court ?

»» J.M. Le 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 mais avec un seul intermédiaire. Ce n'est donc pas un « petit » circuit comme on l'entend souvent, avec ce côté presque misérabiliste. Au contraire, puisqu'on peut aussi le définir comme la capacité pour un système productif de capter l'essentiel de sa création de valeur en maîtrisant son prix de vente.

Qu'est-ce qui pousse un producteur à choisir ce système ?

»» J.M. Principalement l'envie de valoriser ses produits. Mais cela ne garantit pas forcément une meilleure performance sur le plan économique par rapport à une ferme conventionnelle. Car s'engager dans le circuit court, c'est vouloir créer de la valeur et donc rajouter des coûts de transformation, de logistique et surtout de main-d'œuvre que l'on ne retrouve pas toujours dans le prix de vente.

Cela exige aussi d'autres savoir-faire...

»» J.M. Incontestablement. Producteurs à l'origine, les candidats au circuit court doivent devenir aussi des transformateurs, des logisticiens et des commerçants. Ils doivent être en mesure de redéfinir les tâches et les choix de production pour être en cohérence avec les produits qu'ils veulent commercialiser, les clients qu'ils veulent cibler et les zones de chalandise qu'ils veulent couvrir ; lesquelles peuvent être le marché du village, des paniers à Paris ou une épicerie fine à Tokyo. Ils doivent enfin être capables d'élaborer une politique de prix, une stratégie commerciale, une communication et de monter un business plan.

Tout cela ne relève-t-il pas de la mission impossible ?

»» J.M. Pour beaucoup, ce sont les travaux d'Hercule. Les producteurs ne sont pas

habités à fixer des prix puisque c'est une tâche qui, dans le système traditionnel, incombe à l'aval. Il leur est également difficile d'établir une politique commerciale sur des axes de différenciation de produits. En France les modèles agricoles sont très homogènes, voire uniformes. Cela n'incite pas à la diversification et au renouvellement des idées. Quant au business plan, qui permet de calibrer le projet, rares sont les éleveurs qui savent le monter. Cela nécessite un changement d'état d'esprit. On n'est plus dans une logique d'exploitation classique mais bien dans celle de l'entreprise. C'est pour toutes ces raisons que les résultats ne sont pas à la hauteur des espérances et qu'il y a beaucoup d'échecs. A contrario, il y a des gens qui « surperforment » en réalisant jusqu'à 40 % de marge. Le système du circuit court devient alors le royaume des astucieux. J'ai rencontré un éleveur porcin qui s'est lancé dans la transformation sans rien y connaître. Après avoir défini ce qu'il voulait produire, en l'occurrence une charcuterie ultra-maigre, il a décidé que c'était lui qui donnerait le « la ». Cela a mis du temps, mais aujourd'hui c'est une très belle réussite.

Est-ce qu'on peut en déduire que le circuit court convient bien au secteur du porc ?

»» J.M. Le circuit court ne représente (hors vin) que 4 à 5% de l'offre alimentaire totale. Les domaines les plus concernés, donc après le vin, sont les fruits et légumes car ils sont faciles à vendre, puis les fromages car il y a de vrais savoir-faire. La viande ne représente qu'une toute petite proportion. Ceci dit, en ce qui concerne le porc, si on monte bien le projet, la capacité à bien en vivre est réelle. Car c'est un secteur où la production est bien maîtrisée. On sait ce qu'il faut faire en matière d'alimentation, de sanitaire, etc. Il faut alors déterminer la ou les pierres d'achoppement. Dans le porc, c'est la transformation. D'où l'importance de s'entourer très vite de compétences. Ensuite, le chef de projet doit



Économiste au CER France Poitou-Charentes et professeur-associé à la faculté de sciences économiques de l'université de Poitiers, Jacques Mathé est un expert de l'économie rurale. Il étudie notamment le fonctionnement des marchés alimentaires et le concept des circuits courts.

prendre en charge la commercialisation. Tout est déléguable sauf la relation en facial avec le client. Enfin, il ne faut pas jouer « petits bras ». Démarrer lentement certes, mais après on y va pour gagner sa vie. De toutes façons quel que soit le secteur, pour que cela réussisse, le CA par unité de main-d'œuvre doit être compris au minimum entre 70 000 et 100 000 €.

Pensez-vous que c'est un système qui est appelé à se développer ?

»» J.M. Malgré la croissance de la demande, j'ai bien peur qu'on n'aille pas au-delà de l'offre actuelle. Certains vont abandonner car les performances économiques ne sont pas au rendez-vous. D'autres vont s'épuiser car les contraintes sont énormes. Et s'ils résistent, je ne suis pas sûr qu'ils transmettront facilement l'activité à leurs enfants. Par ailleurs, comme les producteurs ont du mal à répondre à la demande, des « commerçants » vont en profiter pour monter des business où le producteur ne sera à nouveau plus qu'un fournisseur. Sauf si on observe une intensification des installations hors du cadre familial et une redistribution des moyens de production, notamment fonciers, tout cela ne plaide pas en faveur d'un fort développement du concept.

Propos recueillis par Dominique Villars