

Comment l'émergence des circuits courts impacte-t-elle le secteur de l'agroalimentaire ?



Il y a tout juste 2 ans, le scandale de la viande de cheval dans les lasagnes de la marque Fin éclatait au grand jour. Ce scandale a fait naître chez de nombreux consommateurs certaines angoisses, et a laissé place à une envie de manger local.

En effet, d'après une enquête réalisée par *Natural Marketing Institute*, en 2012, 71% français ont déclaré vouloir acheter plus de produits locaux à l'avenir. De nouveaux circuits de distribution ont donc progressivement vu le jour, à l'image de « La Ruche Qui Dit Oui », une entreprise qui met à la disposition des producteurs une plateforme internet dévolue à la vente directe en circuits courts au sein de « Ruches ». Cette entreprise créée en Septembre 2011 compte aujourd'hui presque 600 ruches réparties dans toute la France, et propose une alternative à la grande distribution. Les Ruches offrent pour les consommateurs un accès simple à des produits locaux, et permet aux producteurs de faire connaître leurs produits à un plus grand nombre de clients potentiels.

La suppression des intermédiaires entre le producteur et le client est le principe premier de ces circuits courts. En effet, est « *considéré comme circuit court un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte, à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire entre l'exploitant et le consommateur* » selon le site Alimentation du gouvernement. Cela permet aux clients de connaître la provenance ainsi que la qualité des produits qu'ils achètent. C'est pour cela que le nombre de ces coopératives qui répondent à un réel besoin des consommateurs croît rapidement.

Avant de nous lancer dans nos recherches, nous avons donc cherché à savoir si cela a un impact sur le secteur de l'agroalimentaire dominé en grande partie par les grandes et moyennes surfaces. Pour ce faire, nous sommes allés à la rencontre d'un producteur travaillant avec une Ruche ainsi qu'avec la grande distribution, et responsable d'une Ruche à Mougins (06). Pour répondre à cette question au mieux, ainsi qu'avoir une vue d'ensemble et le point de vue de tous les acteurs, nous souhaitions interroger un responsable de grande surface. Malheureusement, après plusieurs tentatives et autant de refus de leur part (dû au fait de la centralisation des achats, ainsi que leur ignorance des circuits courts) nous avons décidé de nous focaliser sur nos deux premières rencontres.

Avant, avant toute chose, nous tenons tout de même à éclaircir la situation des grandes surfaces. Celles-ci sont donc approvisionnées en grande partie par des centrales d'achat souvent situées en région parisienne. Ces centrales proposent à l'ensemble de leurs magasins un journal qui présente toutes les références disponibles. Le gérant doit alors choisir parmi ces produits, lesquels il veut voir apparaître dans son magasin. Pendant ce temps, ces derniers peuvent décider de laisser un peu de place à des producteurs locaux.

Grâce à nos interviews, nous avons appris que de plus en plus de producteurs se tournaient vers les circuits courts pour commercialiser leurs produits avec pour principale envie de les faire découvrir. Pour les consommateurs, le bénéfice premier est de rencontrer les producteurs et pouvoir échanger avec eux. Bien sûr, cela leur permet également d'acquérir des produits frais et traçables. La Ruche Qui Dit Oui compte aujourd'hui presque 5000 agriculteurs-producteurs et artisans et plus de 440 000 membres consommateurs.

Avant de nous lancer dans nos recherches, nous avons pu apercevoir que les avis divergeaient sur l'avenir des circuits courts. Côté producteur, le moral est au beau fixe, et on imagine bien que ce moyen de distribution va continuer à s'étendre, pour pouvoir à l'avenir concurrencer la grande distribution. Notons aujourd'hui qu'un producteur sur cinq vend une partie ou l'intégralité de sa production en circuit court (recensement agricole en 2010). Côté organisateur de circuits courts, le point de vue est différent et plus réaliste. En effet, selon Vincent Briugne (co-responsable de la Ruche de Mougins), les circuits courts commencent à impacter et impacteront à terme les grandes et moyennes surfaces mais cela reste à nuancer : Tout d'abord, sur un aspect financier, malgré le raccourcissement du circuit de distribution ainsi que la limite du nombre d'intermédiaires, certains produits sont plus chers en grande surface. Cela peut s'expliquer par la qualité et la rareté des produits proposés. Ensuite, on ne trouve pas tous les produits en circuits courts : malgré la présence de beaucoup de producteurs, la diversité des produits proposés est parfois limitée, même si on trouve en plus de produits transformés tels que les pâtisseries, ou la charcuterie. Enfin, à propos de la saisonnalité, les coopératives ne proposent pas des fruits et légumes de saison, ce qui n'est pas le cas en grande surface, et une majorité des clients ne fait pas attention à cette saisonnalité des achats.

A l'instant, les circuits courts sont donc en développement et peuvent représenter une alternative pour des consommateurs. Aujourd'hui, les organisations les plus porteuses pour les producteurs adeptes des circuits courts semblent être les collectivités, notamment les cantines scolaires qui sont très demandeuses. En tout cas, ce circuit de distribution intéresse de plus en plus les gouvernements qui lancent progressivement de nouvelles études sur le sujet.