

Août 2009

La vente directe constitue un mode de commercialisation particulièrement développé pour les exploitations viticoles, maraîchères, fruitières et horticoles.

Ce mode de commercialisation est utilisé y compris par les micro-exploitations.

D'autres modes de valorisation sont utilisés, dont la transformation de produits agricoles, particulièrement développée dans le secteur de la viticulture.

Malgré l'attractivité touristique de la région, l'agritourisme reste une activité marginale.

Enquête sur la structure des exploitations en 2007

Un quart des exploitations professionnelles utilise les circuits courts

La part des exploitations professionnelles vendant directement au consommateur des produits agricoles augmente, amenant près d'un quart de ces exploitations à exercer cette activité en Languedoc-Roussillon.

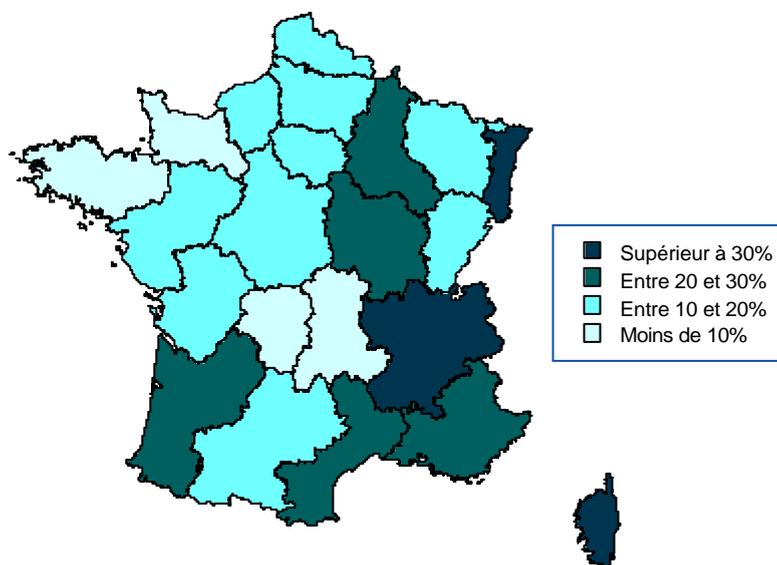
L'offre apportée par les agriculteurs proposant ce type de valorisation de leur production agricole correspond à des modes de consommation et d'approvisionnement, le consommateur privilégiant les critères de proximité pour réaliser ses achats. Ce mode de valorisation est fortement dépendant du type de produit agricole.

Une valorisation des produits par vente directe développée aussi dans les micro-exploitations

La vente directe constitue un mode de commercialisation plus souvent développé pour les exploitations viticoles, maraîchères, fruitières et horticoles, y compris pour les exploitations non-professionnelles. L'investissement pour la mise en place de cette valorisation est peu onéreux.

Au contraire, l'investissement dans un atelier de transformation des produits nécessite un volume de production important. Les viticulteurs sont

Hétérogénéité régionale de la commercialisation par circuit court Part d'exploitations professionnelles pratiquant la vente directe



Source : enquête structure des exploitations 2007



Enquête structure 2007

Qu'appelle-t-on vente directe ?

Ce sont les ventes à la ferme, en bordure de route, sur un marché, en boutique, aux restaurants, cafés, comités d'entreprise et autres groupes de particuliers, par correspondance, par l'intermédiaire d'un groupe d'intérêt économique (GIE) ; sont exclues les ventes directes qui sont exceptionnelles ou négligeables, les ventes à un négoce, grossiste, distributeur.

Et transformation de produits agricoles pour la vente ?

On prend en compte toute transformation de produit agricole primaire en un produit secondaire, que la matière première soit produite sur l'exploitation ou achetée ailleurs (conserves de légumes, fruits séchés, confitures, découpe et conserves de viande, vêtements à partir de laine, volailles prêtes à cuire, fabrication de fromages, production de vin, etc.) Concrètement, l'on se rend compte que la présence (et le type) d'un atelier de transformation dans une exploitation est très lié à la nature de sa production, les produits primaires provenant au moins pour partie de cette production.

ainsi les plus enclins à transformer leur production afin d'apporter de la valeur ajoutée à leur production.

La transformation de produits agricoles pour la vente régresse entre 2000 et 2007, lié notamment à la disparition d'ateliers viticoles pendant cette période.

L'agritourisme reste une activité marginale

Les prestations d'hébergement et de restauration sont des activités qui restent peu présentes sur les exploitations du

Languedoc-Roussillon : 4% proposent des prestations d'hébergement, 1% des exploitations professionnelles s'engage dans la restauration.

Ces activités sont plus fréquemment proposées par les exploitations ayant comme spécialités la viticulture et l'élevage d'herbivores. Le cadre recherché par la clientèle du tourisme vert permet la valorisation d'un patrimoine et d'une culture associés au vin tandis que le cadre verdoyant proposé par les éleveurs d'herbivores rejoint l'image d'une agriculture proche de la nature ■

Hausse de l'activité vente directe

Nombre d'exploitations professionnelles en Languedoc-Roussillon

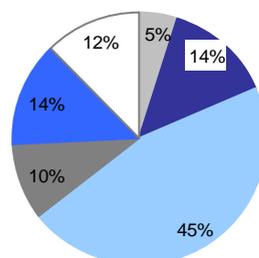
	2000	2007
Vente directe au consommateur de produits agricoles	3 851	4 109
Transformation de produits agricoles pour la vente	3 300	2 724

Source : enquête structure des exploitations 2007, recensement général de l'agriculture 2000

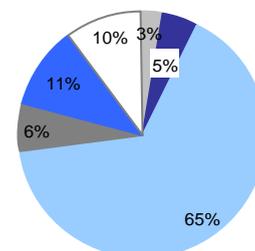
La viticulture en tête pour les activités de vente directe et de transformation sur la ferme

Répartition des exploitations professionnelles par activité en Languedoc-Roussillon

Vente directe



Transformation sur la ferme



Source : enquête structure des exploitations 2007

Agreste : la statistique agricole

Direction régionale de l'alimentation de l'agriculture et de la forêt Service régional de l'information statistique et économique

Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt
Service régional de l'information statistique et économique
Rue Serge Lifar - B.P. 3054
34034 Montpellier cedex 1
Tél. : 04 67 10 18 50 - Fax : 04 67 10 18 51

Directeur de la publication : Bertrand Oddo
Rédacteur en chef : Luc Cottencin
Auteur : Catherine Foyer-Benos
Composition : Barbara Deltour
Dépôt légal : à parution
ISSN : 1773 - 0503