

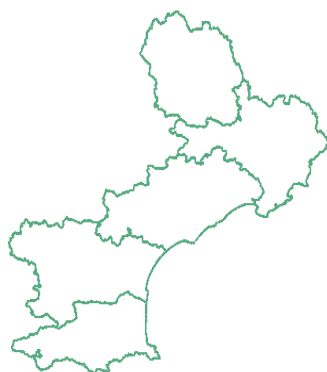


AREFA languedoc-roussillon

Etudes
2009

OBSERVATOIRE
REGIONAL DE LA
FORMATION ET
DE L'EMPLOI EN
AGRICULTURE

EMPLOI ET COMPETENCES DES CIRCUITS COURTS



AREFA Languedoc-Roussillon – Domaine de Bayssan – 34500 BEZIERS

Cette étude, réalisée par l'Observatoire Régional de l'Emploi et de la Formation en Agriculture de l'AREFA Languedoc-Roussillon, a reçu le soutien du Conseil Régional et des Conseils Généraux de l'Aude, de l'Hérault et des Pyrénées-Orientales.

Nous souhaitons, à travers cette page, les remercier.



Sommaire

Sommaire	4
Introduction.....	6
1. Description des circuits courts	7
1.1. Définition du terme de circuit court :	8
1.2. Bref état des lieux des circuits courts en France et en Languedoc Roussillon :	9
1.2.1. Les circuits courts en France :	9
1.2.1.1. La consommation :	9
1.2.1.2. Les producteurs :	9
1.2.2. Les circuits courts en Languedoc-Roussillon :	10
2. Différents types de circuits courts :	13
2.1. Deux axes pour évaluer le potentiel « circuits courts » d'une zone :	14
2.2. Les circuits courts en vente directe :	15
2.2.1. Les circuits courts permanents :	15
2.2.2. Les circuits courts touristiques :	15
2.2.3. Quel client pour quel circuit court :	16
2.3. La vente indirecte à la restauration :	16
3. Circuits courts et filières :	18
3.1. Les différentes filières :	19
3.1.1. La filière viticole :	19
3.1.2. La filière Fruit et légume :	19
3.1.2.1. Contraintes urbaines pesant sur ces nouveaux modes de distribution :	20
3.1.3. La filière élevage :	20
3.2. Quelles possibilités pour l'emploi agricole ?	21

4. Compétences nécessaires aux circuits courts	23
4.1. Différents types de compétences :	24
4.1.1. Compétences en technique de production :	24
4.1.2. Compétences commerciales :	24
4.1.3. Compétences logistiques :	25
4.1.4. Compétences en transformation :	25
4.1.5. Compétences informatiques :	25
4.2. Synthèse sur les compétences :	26
4.3. Pistes d'actions :	27
4.3.1. Mixité des formations :	27
4.3.2. Intégration de la notion de compétence dans l'accompagnement des projets de diversification :	27
4.3.3. Construction d'un référentiel métier :	27
4.3.4. Le statut des aides familiaux :	27
Conclusion	29
Bibliographie :	30

Introduction

A la sortie de la seconde guerre mondiale, la nécessité pour l'Europe de retrouver une autosuffisance alimentaire a poussé les agriculteurs à se couper du tissu local et à se tourner vers une production de masse destinée à alimenter les marchés nationaux.

Aujourd'hui les marchés sont de plus en plus compétitifs et les circuits courts peuvent apparaître comme une voie de diversification pour un certain nombre d'agriculteurs.

Ces circuits courts trouvent également un écho chez le consommateur qui, de moins en moins rural, avait perdu un temps le lien direct entre alimentation et agriculture.

Plébiscités, ces modes de ventes encore parfois balbutiants, se développent. Impliquant de plus en plus d'exploitations, ils devraient donc concerner de plus en plus de salariés agricoles. Or les compétences exigées par les circuits courts diffèrent de celle de l'agriculture des circuits longs.

Ce rapport s'attèlera à décrire d'abord les spécificités de chaque circuit de distribution et son potentiel de développement pour la filière agricole, la seconde partie évaluera les besoins de ces filières en matière d'emploi et de compétences, des pistes de réflexion en répondant aux constats des deux parties précédentes viendront clôturer le rapport.

1. Description des circuits courts

1.1. Définition du terme de circuit court :

Les circuits courts sont communément définis comme des systèmes de vente mobilisant au plus un intermédiaire entre le consommateur et le producteur.

Aussi peut-on regrouper sous cette définition les systèmes de ventes suivants :

Vente directe	Vente à la ferme		Vente des produits sur le lieu même de l'exploitation. Cette vente comprend également les cueillettes à la ferme.
	Vente collective	Point de vente collectif	Plusieurs producteurs se regroupent pour créer un point de vente collectif (magasin).
		Panier collectif	Vente de produits de plusieurs producteurs sous forme de paniers préparés à l'avance
	Marché	Marché polyvalent	Le producteur se déplace sur le marché et y tient un étal
		Marché de producteurs	
		Marché à la ferme	
	Vente en tournée		Le producteur livre les marchandises qui lui ont été commandées à domicile ou sur un point de livraison.
	Vente par correspondance		Vente basé sur un catalogue de produit et une expédition de la commande
Vente dans les foires et salons		Le producteur tient un stand lors d'un événement ponctuel	
Vente indirecte	A la restauration	Restauration collective	Le producteur approvisionne le restaurant sur des quantités importantes régulières
		Restauration traditionnelle	Le producteur fournit les restaurants sur des commandes plus irrégulières
		Ferme auberge	Dans le cas où celle-ci fait appel à des productions voisines de l'exploitation
	A un commerçant		à un boucher, primeur...

Tableau 1 : Les diverses formes de vente en circuits courts

(Source : Rapport final du comité de pilotage « produits fermiers », ANDA, Janvier 2001)

Il peut s'agir de produits bruts ou transformés.

On constate que les modes de commercialisation de la production en circuits courts sont très divers. Cependant, on peut les synthétiser par rapport au type d'organisation qu'ils requièrent pour le producteur. Ainsi la distribution de paniers exige une logistique performante, quand la vente sur les marchés demande plutôt un bon relationnel client.

1.2. Bref état des lieux des circuits courts en France et en Languedoc-Roussillon :

1.2.1. Les circuits courts en France :

1.2.1.1. La consommation :

Bien que médiatisée, la part de la production écoulee par les circuits courts de distribution demeure faible.

En effet, le baromètre de l'alimentation 2009 révèle que la fréquentation des supermarchés et hypermarchés est en hausse. Cependant si le prix reste le premier critère d'achat des produits alimentaires, le critère de proximité est également plébiscité.

La population privilégiée des circuits courts demeurent une population diplômée de l'enseignement supérieur. Ainsi les marchés sont fréquentés par 70% de la population possédant le Bac et par 76 % des ménages gagnant plus de 3 800 €/mois (60% de la population française fréquente occasionnellement les marchés).

1.2.1.2. Les producteurs :

Les statistiques des derniers recensements agricoles montrent que les circuits courts étaient pratiqués de manière importante par les exploitations agricoles bien avant que le grand public n'en prenne conscience.

Ainsi entre 1988 et 2000, la part des exploitations pratiquant une activité de diversification est passée de 41% à 23%. En effet en 1988, il existait plus de petites exploitations familiales pratiquant la vente directe en appoint à leur revenu. Petit à petit, les exploitations sont devenues plus professionnelles, tournées pour la plupart vers les marchés nationaux. Dans le même temps, une partie des exploitations se spécialisaient vers les circuits courts. Aujourd'hui le modèle agricole passant uniquement par les circuits longs est de plus en plus économiquement risqué pour les exploitations, celle-ci cherchent donc parfois à diversifier leur revenu en s'engageant dans les circuits courts.

Ces exploitations sont globalement plus petites que les exploitations tournées exclusivement vers les circuits longs, mais ceci est assez variable en fonction des filières et des modes de vente pratiqués.

Elles sont plus consommatrices en emploi agricole. En effet en 2000, une exploitation en circuits courts mobilisait 2,1 UTA (1 Unité de Travail Annuel correspond à la quantité de travail fournie par une personne à temps plein en un an) quand une exploitation exclusivement tournée vers les circuits traditionnels mobilisait 1,3 UTA en moyenne.

En fait, entre 1988 et 2000, les exploitations pratiquant une activité marginale en circuits courts ont cessé cette activité, quand d'autres exploitations s'y sont engagées plus fortement, mobilisant ainsi plus d'UTA. Le contexte agricole de la fin des années 2000 pourrait fortement changer la donne.

Ces exploitations sont plus souvent familiales (22% des exploitations en circuits courts contre 14% en traditionnel mobilisent le conjoint). Cependant, elles sont également plus créatrices d'emplois salariés permanents (14 % des exploitations en circuits courts y ont recours contre 4% en circuit traditionnel).

En 2005, 88 600 agriculteurs pratiquaient la vente directe soit 16,3 % des exploitations françaises. Sur ces exploitations, 47% transformaient une partie de leurs productions.

Ces 88 600 exploitations représentent 26,1% du total des UTA (Unité de Travail Agricole). C'est donc une part non négligeable de l'emploi agricole.

La consommation par l'intermédiaire de ces filières a peu évolué au niveau des volumes. Il faudra suivre le développement des formes nouvelles de vente (AMAP, Panier...) dans les prochaines années pour évaluer leur potentiel.

En revanche, la typologie des exploitations pratiquant ce type de circuits a beaucoup évolué entre 1988 et 2000. Elles se sont spécialisées dans ces circuits, sont devenues plus professionnelles, les exploitants possédant un niveau de formation supérieur à la moyenne nationale. Elles ont plus souvent recours au salariat.

Cependant, les crises qui ont touché l'agriculture dans les années 2000 ont peut-être déjà changé ce paysage, en augmentant la diversification des exploitations vers les circuits courts.

1.2.2. Les circuits courts en Languedoc-Roussillon :

En 2000, les départements du Languedoc-Roussillon avaient un comportement assez hétérogène vis-à-vis de ces circuits.

Ainsi, les exploitations du Gard accordaient une part supérieure à la moyenne nationale à cette forme de débouché, peut-être en raison de l'existence de petites exploitations et de nombreux marchés de plein air.

La Lozère, l'Aude et les Pyrénées-Orientales étaient légèrement inférieurs à la moyenne nationale et l'Hérault de manière surprenante était peu concerné par ces circuits.

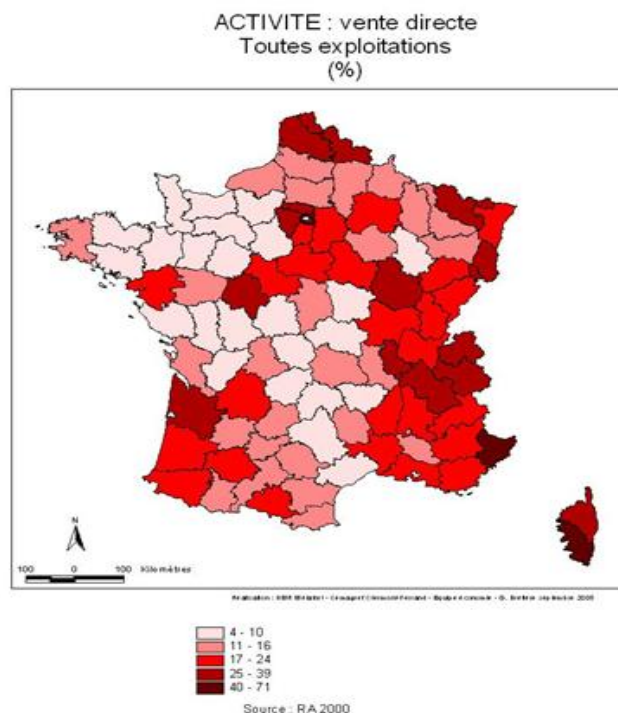


Figure 1 : Part des exploitations pratiquant une activité de vente directe
(Source recensement agricole 2000)

Or les enquêtes sur la structure des exploitations professionnelles de 2000, 2005 et 2007 marquent un net regain régional pour la vente directe. Il y a fort à parier que le paysage soit différent lors du recensement 2010.

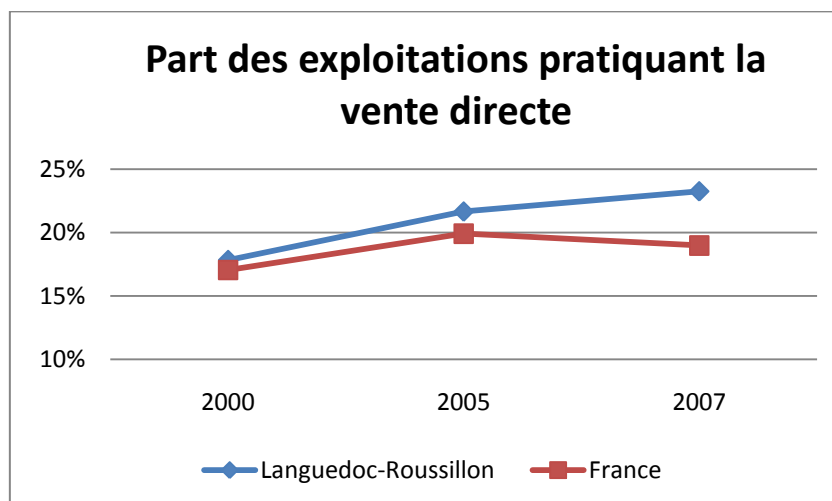


Figure 2 : Part des exploitations pratiquant une activité de vente directe
(Source : Agreste Enquête structure 2000, 2005, 2007)

La région a connu un développement plus marqué de ces filières que la moyenne nationale. Sans doute l'Hérault, avec l'attractivité de Montpellier ou Béziers a-t-il déjà rattrapé son retard.

Enfin, peu de données sont disponibles concernant la vente directe des producteurs aux restaurateurs. Ceci étant, la difficulté évoquée par les professionnels de ces secteurs pour un approvisionnement régulier dont la traçabilité et la régularité sont assurées, laisse supposer que la part de ce type de circuits courts est encore négligeable.

Cependant, les volontés politiques affichées dans le domaine de l'agriculture bio ou des circuits courts (cf. les deux plans Barnier) pourraient accorder une part plus importante à ce type de circuits dans un futur proche.

L'agriculture régionale qui jusque dans les années 2000 ne se démarquait pas de la tendance nationale, accorde aujourd'hui une part plus forte à la vente directe et aux circuits courts.

2. Différents types de circuits courts :

Bien qu'ils aient tous pour point commun de redistribuer les marges directement au profit du producteur, le terme de circuit court n'englobe pas une, mais plusieurs façons très différentes de commercialiser ces produits.

Chaque forme de vente correspond plus ou moins bien au mode de commercialisation d'une filière et différents facteurs peuvent influencer sur leur développement.

2.1. Deux axes pour évaluer le potentiel « circuits courts » d'une zone :

Deux études sur deux zones très différentes, mettent en évidence les facteurs influant sur le développement des circuits courts.

Ainsi, la première réalisée dans le bassin parisien montre que le facteur démographique est le moteur de cette zone, quand la seconde réalisée dans le secteur de l'AOC huile d'olives de Nyons, met en avant le facteur tourisme et la typicité et démarcation du territoire.

Ainsi peut-on figurer le potentiel géographique d'une zone pour les filières courtes de la manière suivante :

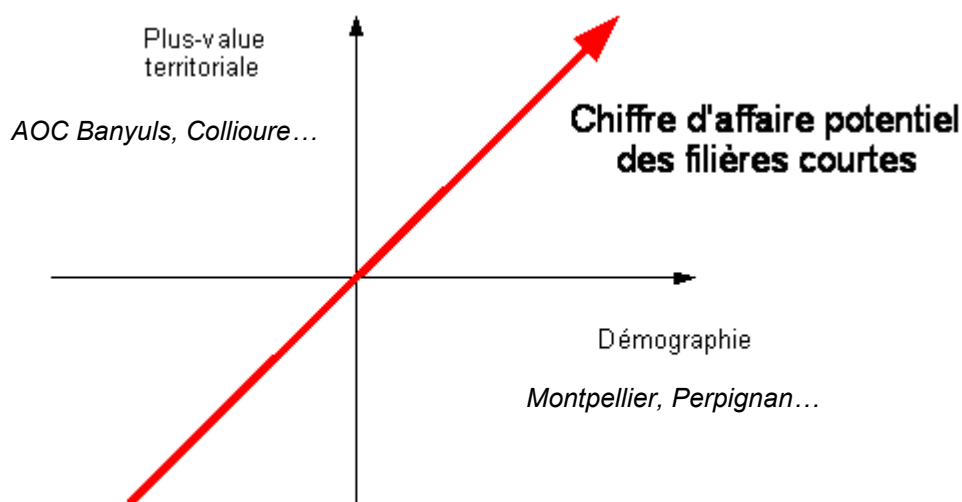


Figure 3 : Potentiel des filières courtes dans une zone
(Source : Observatoire régional de l'emploi et de la formation en agriculture
AREFA Languedoc-Roussillon)

Ce graphique ne s'applique pas directement aux circuits longs, car les productions sont alors en compétition avec les autres productions du marché et l'importance de la localisation de la zone de production est moindre. L'enjeu pour le développement des filières courtes est donc de toucher de plus en plus de consommateurs :

- En sensibilisant la population locale aux caractères locaux des produits et en renouant le lien consommateurs producteurs (cette démarche a un plus fort potentiel dans les zones à forte démographie).
- En jouant sur la typicité des produits locaux (AOC implanté dans la zone), collant à l'image traditionnelle du territoire (cette démarche permet de capter une certaine plus-value sur les produits).

2.2. Les circuits courts en vente directe :

2.2.1. Les circuits courts permanents :

Le potentiel de ces circuits courts dépend fortement de la démographie du bassin de consommation. Ainsi les zones de Montpellier et Perpignan pourront écouler un volume beaucoup plus important de produits sur l'année que ne le fera un canton de la montagne audoise.

Ces circuits courts, bien que disposant d'un fort potentiel sur les zones démographiquement importantes, doivent encore se structurer pour pouvoir répondre aux attentes des consommateurs et des producteurs.

En effet, même si le lien à son territoire est important pour un certain nombre de consommateurs et peut appuyer leurs démarches en faveur des circuits courts, il n'en demeure pas moins que le consommateur est à la recherche d'une certaine praticité.

L'approvisionnement régulier en produits issus de ces filières doit être facile (par la création de points de vente approvisionnés par plusieurs producteurs, de services de livraison...) et constant en volume.

Ces circuits courts de consommation permanente ne sont pas encore structurés. Cependant, ce sont eux qui disposent sans doute du plus fort potentiel de développement.

2.2.2. Les circuits courts touristiques :

La région est une des régions les plus touristiques de France, de nombreux territoires disposent d'une identité forte qui peut servir dans la valorisation des produits.

Contrairement au consommateur local régulier, le touriste a le temps, sa démarche envers les filières courtes est moins guidée par la praticité que par l'image qu'il a du territoire qu'il visite, et donc des produits issus de ce terroir.

Les volumes écoulés par ces circuits dépendent du nombre de touristes de la zone. La valorisation des produits de la zone repose quant à elle sur la capacité du territoire à se démarquer et à délivrer une image claire pour l'estivant, cette image devant également être associée aux produits issus du terroir.

A ce titre une étude réalisée dans le secteur des Baronnies, dans la Drôme, est assez révélatrice :

Le territoire dispose d'un produit leader qu'est l'huile d'olive AOC de Nyons, dont le prix est supérieur à celui d'une huile d'olive classique. Ce produit leader est en adéquation avec l'historique, la tradition et l'image du territoire.

Son image positive déteint sur un certain nombre de productions locales également associées au territoire, vin de pays, vin AOC, savon, lavande, fruits et légumes et augmente le potentiel des filières courtes dans cette zone.

2.2.3. Quel client pour quel circuit court :

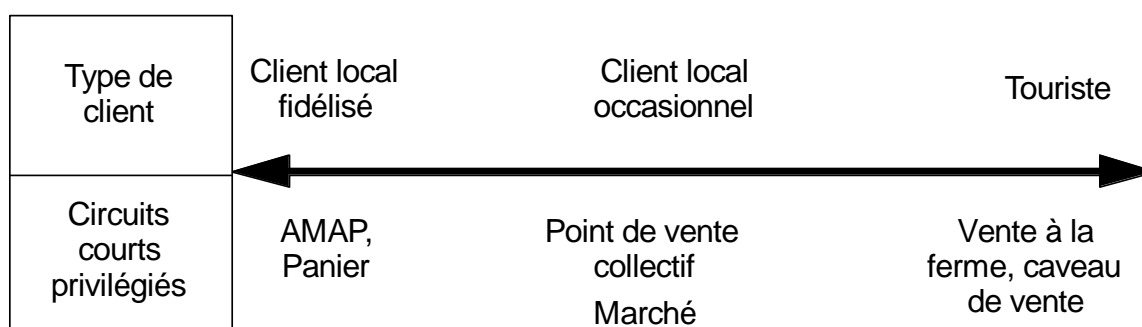


Figure 4 : Quel client pour quel circuit court

(Source : Observatoire Régional de l'Emploi et de la Formation en Agriculture
AREFA Languedoc-Roussillon)

Certains circuits courts impliquent que les clients s'engagent dans une démarche volontaire. Ce sont les AMAP ou les abonnements sous formes de panier. D'autres peuvent toucher un public plus occasionnel. C'est la vente à la ferme, le caveau de vente... D'autres enfin sont très transversaux (les marchés).

Bien sur, toutes les autres possibilités existent en dehors de ces profils très tranchés de clients et de circuits courts.

2.3. La vente indirecte à la restauration :

Le milieu est assez favorable à un approvisionnement local, directement auprès des producteurs. Ceci est d'autant plus vrai pour la restauration publique collective que les volontés politiques encouragent en ce sens (20% de produits bio dans les restaurants publics, les axes de développement pour les circuits courts du plan Barnier).

Cependant, pour que les circuits courts se développent en ce sens, il faut que les producteurs soient à même de fournir des volumes suffisants de manière constante (par exemple la restauration collective ne peut disposer d'un approvisionnement suffisant en laitue locale selon les périodes de l'année) sur des points de vente clairement identifiés (en effet, un restaurateur ne peut se permettre d'aller chez 5 producteurs différents pour trouver les ingrédients nécessaires à son plat du jour).

Le développement des circuits courts dans les prochaines années dépendra de leur capacité à répondre aux attentes des consommateurs en matière de régularité et de praticité.

On peut toutefois s'attendre à ce que ces circuits si ils s'organisent, deviennent un débouché important pour certaines exploitations. En effet, les volumes écoulés par ces circuits en région devraient augmenter, du simple fait de l'augmentation de la démographie régionale et de l'attrait touristique que suscite la région.

Quelques territoires en région pourraient profiter de leur typicité pour dégager une plus-value des produits issus de ce territoire.

Cependant les produits de chaque filière agricole sont de natures très différentes et correspondent à des actes de consommation différents. Ainsi chaque filière privilégiera certains circuits de distribution à d'autres.

3. Circuits courts et filières :

3.1. Les différentes filières :

3.1.1. La filière viticole :

Cette filière pratique depuis longtemps les circuits courts avec la vente au caveau, la vente par correspondance, la restauration ...

On peut noter cependant que les exploitations situées sur les zones d'appellation ont plus systématiquement recours à la vente directe (en 2000, 41% la pratiquaient en zone d'appellation contre 24% dans les zones traditionnelles).

Les vins d'Appellation profitent donc de leur typicité et du tourisme de la région pour favoriser ces circuits.

Dans cette filière, l'activité de vente est confiée à des salariés permanents polyvalents, à l'exploitant ou à son entourage si l'exploitation est de taille modeste (vignerons indépendants) ou à des salariés spécialisés sur cette activité si la structure est de taille importante (cave coopérative).

Les formations spécifiques à cette filière et aux compétences spécifiques à ce mode de production existent déjà, elles sont délivrées aux producteurs comme aux salariés. Elles concernent par exemple les initiations à la dégustation, à l'œnotourisme... Elles ont concerné une centaine de salariés du secteur en 2008 (*Source : FAFSEA Languedoc-Roussillon*).

Pourtant déjà très bien implanté dans cette filière, le grand public a tendance à omettre la filière viticole lorsqu'il évoque les circuits courts, privilégiant les formes plus novatrices telles que les AMAP, les marchés de producteurs... qui concernent plutôt d'autres filières.

3.1.2. La filière Fruit et légume :

En cette fin des années 2000, la filière fruits et légumes est sans doute la plus novatrice dans les modes de ventes en circuits courts. Le moteur de développement des circuits courts pour cette filière est essentiellement la démographie de la zone.

Certaines de ces nouvelles formes telles que les AMAP, les paniers livrés aux consommateurs, l'approvisionnement d'un point de vente régulier... nécessitent une réorganisation importante de la production pour répondre aux attentes des consommateurs. La production devient alors plus technique et plus diversifiée impliquant une augmentation des temps de travail destinés à la production dans cette exploitation. Ceci se répercute sur l'emploi salarié qui est alors plus demandeur en salariés permanents et moins en saisonniers.

L'activité de vente ou de livraison peut également être génératrice d'emplois salariés. Elle peut prendre des formes très diverses en fonction du circuit choisi par les producteurs : livraison, préparation de commande, vente sur les marchés...

Des exploitations réalisant la majorité de leur chiffre d'affaire par ces filières existent et sont génératrices d'emplois salariés. Mais la production plus technique ne se démarque pas réellement de l'agriculture conventionnelle et les profils de salariés sur la partie vente sont très divers.

Des formations spécifiques à cette filière sont donc encore difficiles à mettre en œuvre, bien que de nouveaux besoins en compétences apparaissent peu à peu.

3.1.2.1. Contraintes urbaines pesant sur ces nouveaux modes de distribution :

Les exploitations concernées par ces nouveaux modes de distribution (paniers, AMAP...) se situent souvent dans des zones où la pression sur le foncier agricole est forte. Les limites au développement de l'agriculture dans ces zones et donc à terme de ces circuits sont donc les problèmes d'accès au foncier.

Ces problèmes pèsent sur les possibilités de développement des exploitations en place, mais surtout sur les possibilités d'installation de nouveaux agriculteurs. Le marché est donc là, mais les agriculteurs à proximité immédiate de ce marché voient leur population se réduire.

Un second problème pour les exploitations de ces zones est l'accès à une main d'œuvre saisonnière qualifiée. En effet, les prix des logements sur la zone par rapport aux salaires agricoles rendent ces zones très peu attractives pour les saisonniers.

3.1.3. La filière élevage :

La filière élevage a la particularité de devoir transformer ses produits avant toute commercialisation en circuits courts. L'aspect sanitaire est donc prépondérant sur ce type de filière et les éleveurs doivent investir dans du matériel de transformation (salle de découpe, fromagerie, cave d'affinage, conditionnement du lait...) aux normes sanitaires.

Le passage aux circuits courts nécessite donc avant toute chose un investissement matériel. Cet effort passe souvent chez les éleveurs par la mutualisation de ce matériel. On peut donc imaginer que cette mutualisation amène à la création d'emploi sur les ateliers de transformation.

Cependant, les exploitations concernées sont souvent familiales et la transformation, si elle génère des temps de travaux supplémentaires, n'implique pas toujours la création de nouveaux emplois salariés.

Cette filière ressent un fort besoin d'accompagnement sur toute la partie sanitaire lorsqu'elle s'engage dans les filières courtes. On peut donc envisager des formations mixtes exploitant - salarié qui sont confrontés aux mêmes besoins.

Enfin, le potentiel de développement profite à la fois de la densité démographique proche et de l'affirmation du territoire à travers le produit. Ainsi, les Pélardons cévenols bénéficient encore d'une bonne image à Montpellier.

La production de fromage peut plus facilement s'appuyer sur la typicité de son produit. Cette filière, moins contraignante au niveau sanitaire, est déjà souvent bien implantée au niveau des circuits courts. Il n'en est pas de même pour la production de viande qui se heurte à plus de problèmes sanitaires (traçabilité, chaîne du froid...). C'est pourquoi la commercialisation de viande fraîche en vente directe demeure marginale. Une partie de la production doit toutefois pouvoir trouver des débouchés chez les bouchers locaux...

3.2. Quelles possibilités pour l'emploi agricole ?

Les circuits courts représentent aujourd'hui une possibilité de diversification pour les exploitations et une meilleure captation de valeur au bénéfice de la production.

Cependant, ces modes de ventes font appel à des compétences de commercialisation en plus des compétences classiques de production présentes sur l'exploitation agricole. Les circuits courts demandent un investissement en temps supérieur à la production classique, cet investissement augmentant encore plus lorsque la production est transformée.

Ces postes de travail supplémentaires pourraient donc se reporter sur l'emploi agricole. Cependant on constate que la commercialisation de la production est souvent confiée aux actifs familiaux proches de l'exploitation (conjoint...) et est assez peu directement créateurs d'emplois salariés.

Les exploitations de grande taille, commercialisant en circuits courts, font parfois appel à leurs salariés permanents pour la vente, mais de manière ponctuelle.

On peut donc estimer que sur les petites et moyennes exploitations, les circuits courts créent peu d'emploi salarié direct sur la partie commerciale, la charge de travail supplémentaire étant assumée par l'exploitant ou son entourage. La principale vertu des circuits courts est de sécuriser les exploitations, celles-ci n'étant plus tributaires d'un seul canal de distribution. Par la suite, si l'activité circuits courts vient à représenter une part du chiffre d'affaire de plus en plus importante pour l'exploitation, celle-ci pourra alors envisager le recours à de la main-d'œuvre salariée sur la partie commerciale.

Les plus grosses structures, (très grosses exploitations, coopératives viticoles ou de fruits et légumes), peuvent créer des emplois spécifiques sur la partie commerciale. Ce sont les vendeurs présents sur certains caveaux de vente et les saisonniers employés en renfort pour la saison estivale ou les vacances de Noël. La livraison de paniers de fruits et légumes peut également amener de grosses exploitations à employer un livreur en CDI (exemple d'une exploitation du pourtour de Montpellier).

La transformation des produits (essentiellement production animale) est également une activité consommatrice de temps. Comme la commercialisation, celle-ci est assumée dans les petites exploitations par l'entourage.

Cependant la création d'atelier de transformation aux normes sanitaires, nécessite un investissement plus lourd qui peut pousser les agriculteurs à mutualiser la ressource matérielle voire humaine et donc créer des emplois au niveau de la transformation.

Bien qu'en moyenne plus familiales que les autres exploitations, les chiffres de 2000 révèlent également que ces exploitations sont plus génératrices d'emplois salariés. Le développement des circuits courts devrait permettre dans certaines zones le maintien d'emplois locaux.

Cependant ces entreprises se heurtent à des problèmes sanitaires ou de structuration. La principale nouveauté vient de la filière fruits et légumes qui a créé de nouveaux modes de distribution (AMAP, panier...) et peut être motrice pour les autres filières si elles s'associent à ses démarches.

Le plus gros potentiel d'emploi se situe donc en zone périurbaine, sur la filière fruits et légumes. Ceci pourrait également répondre aux problèmes du mitage du foncier agricole en zone périurbaine, en fixant un certain nombre d'agriculteurs dans la ceinture verte.

Mais ces exploitations, qui disposent d'un marché important avec la proximité de la ville, se heurtent souvent à deux problèmes dans leur développement : l'accès au foncier qui rend quasiment impossible les nouvelles installations et l'accès à de la main-d'œuvre saisonnière qualifiée qui ne peut accéder à un logement dans la zone.

4. Compétences nécessaires aux circuits courts

4.1. Différents types de compétences :

4.1.1. Compétences en technique de production :

Globalement, les filières courtes ne nécessitent pas de compétence spécifique au niveau de la production.

Cependant, pour les maraîchers, l'approvisionnement régulier de la restauration collective ou de certains points de vente peut amener une restructuration de la production dans le temps afin de fournir un volume suffisant et régulier à leur clientèle.

La part de temps de travail supplémentaire généré par les circuits courts risque de ne pas se reporter directement sur de l'emploi salarié supplémentaire, mais passera par une réorganisation du travail des salariés déjà présents. En effet la production en circuits longs, spécialisée sur un ou deux produits, connaît souvent des pics de travail qui nécessitent d'avoir recours à de la main-d'œuvre saisonnière. Les circuits courts quant à eux permettent de fournir du travail toute l'année aux salariés permanents.

Les salariés de l'exploitation qui étaient spécialisés sur une ou deux productions doivent maintenant intervenir sur une trentaine de fruits et légumes différents. Le niveau de technicité et la polyvalence des salariés sont donc amenés à augmenter. Cela passe le plus souvent par de la formation et de l'apprentissage empirique en interne, mais pourrait également passer par des formations spécifiques.

Enfin si l'exploitation se développe sur les circuits courts, elle devra à terme avoir recours à de l'emploi salarié supplémentaire.

A surface égale, la diversification des cultures accroît le recours à la main d'œuvre permanente et diminue le recours à la main d'œuvre saisonnière.

4.1.2. Compétences commerciales :

Les compétences commerciales sont spécifiques à ce type de circuit. Il faut en effet être capable de vendre le produit et d'apporter un plus. Aussi, le salarié doit être capable de présenter l'exploitation, une recette qui peut être réalisée avec tel ou tel légume... C'est pourquoi une partie des salariés concernés par l'activité production ne souhaite pas intervenir sur les activités de vente, se sentant peu à l'aise avec les clients.

Les compétences commerciales concernent donc une partie des salariés permanents de l'exploitation, des salariés spécialisés sur cette tâche et les exploitants. On peut donc envisager de sensibiliser l'exploitant à ce besoin en compétence pour lui et ses salariés, et mettre en place des formations mixtes salariés - exploitants.

Ces compétences sont déjà très sollicitées par la filière viticole où chaque cuvée est différente de sa voisine et le vendeur doit être capable de mettre en avant la spécificité de son produit.

Le guide de l'œnotourisme publié par les Vignerons Indépendants, est révélateur des compétences nécessaires en matière d'accueil, de communication, de tenue de fichier clients...

Des formations en dégustations des vins, œnotourisme et projet culturel... sont déjà financées par le FAFSEA.

4.1.3. Compétences logistiques :

Les circuits courts imposent aux exploitants d'organiser la vente de leur produit. Il faut donc acquérir des compétences organisationnelles pour disposer des produits en temps voulu.

Le poste logistique peut être créateur d'emploi salarié en fonction du type de circuits courts utilisé. En effet, si la distribution passe par des tournées ou des paniers livrés à domicile, l'exploitation devra rapidement embaucher un livreur.

Les employés sont également sollicités pour la préparation des commandes, la livraison, l'achalandage... Les formations les plus pragmatiques dans ce domaine sont les permis de conduire. On pourrait également envisager des formations plus spécifiques à l'organisation de la tournée, la préparation des commandes...

4.1.4. Compétences en transformation :

Les productions animales en circuits courts nécessitent souvent une transformation de la part du producteur. La connaissance des normes et bonnes pratiques sanitaires est obligatoire pour les salariés des entreprises transformant leurs produits.

Il existe donc un réel besoin en formation à ce niveau. Cependant, la part de salariés agricoles ayant besoin de ces compétences est difficile à déterminer, car les exploitations transformant leur production sont souvent de petites entreprises où l'activité de transformation est gérée par l'exploitant ou son conjoint.

La mise en place de formation conjointe salariés - exploitants dans ce domaine devrait répondre aux besoins de la filière.

4.1.5. Compétences informatiques :

La vente par correspondance constitue une part des revenus des entreprises en circuits courts.

L'outil informatique, par le biais d'Internet est de plus en plus utile pour ce type de vente, surtout pour les produits non périssables (vin...). Les entreprises possédant leurs propres sites, décrivant leur production et proposant de passer commande sont de plus en plus nombreuses.

Même si l'élaboration des sites n'est pas directement du ressort des entreprises, être visible sur internet est un travail constant. Des formations spécifiques sont déjà délivrées pour quelques salariés dans le domaine du vin. Les autres filières au vu de la nature des produits ont peut être plus de mal à développer la vente par correspondance.

4.2. Synthèse sur les compétences :

Lorsque l'exploitation s'engage dans les circuits courts, il y a souvent peu d'impact sur les compétences techniques requises en production (hormis pour la filière fruits et légumes). En revanche, l'exploitation doit assumer tous les postes de travail que la filière "classique" (grossistes, distributeurs) prenait habituellement en charge. Les compétences nouvelles sont donc des compétences organisationnelles et logistiques pour que l'approvisionnement régulier soit assuré, et des compétences commerciales de base (tenue d'une caisse, d'un fichier client...) ou encore des compétences relationnelles (savoir-être avec le client...). Enfin l'exploitation doit également être capable de réaliser la promotion de sa propre production. A cela se rajoutent selon le type de production les compétences en transformation.

L'importance relative de chaque type de compétences dans la réussite de l'exploitation dans les circuits courts varie beaucoup en fonction de la structure de l'exploitation, de la filière et du circuit court privilégié.

Circuit court utilisé		Compétences requises	
Vente directe	Vente à la ferme	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir parler de l'exploitation, de la production. • Gérer l'accueil des clients. • Compétences commerciales pratiques : tenue de la caisse, du fichier client 	
	Vente collective	Point de vente collectif	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion de l'approvisionnement du point de vente en relation avec les différents producteurs. • Organisation du point de vente, accueil des clients, aborder la saisonnalité des produits... • Compétences commerciales pratiques : tenue de la caisse, du fichier client
		Panier collectif	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation de la tournée. • Constitution des commandes. • Compétences commerciales pratiques : comptabilité, gestion des abonnements...
	Marché	Marché polyvalent	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir parler de sa production, de la saisonnalité... • Mettre l'accent sur ses produits, se démarquer de ses concurrents directs sur le marché. • Compétences commerciales pratiques : tenue de la caisse, du fichier client...
		Marché de producteurs	
		Marché à la ferme	
	Vente en tournée	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation de la tournée. • Constitution des commandes. • Compétences commerciales pratiques : tenu de la caisse... 	
	Vente par correspondance	<ul style="list-style-type: none"> • Communiquer sur cette possibilité. • Constitution et livraison des commandes en temps voulu. 	
Vente dans les foires et salons	Idem marché		
Vente indirecte	A la restauration	Restauration collective	<ul style="list-style-type: none"> • Pouvoir répondre aux volumes attendus, et aux exigences sanitaires. • Pouvoir livrer.
		Restauration traditionnelle	<ul style="list-style-type: none"> • Pouvoir répondre aux volumes attendus, et aux exigences sanitaires.
		Ferme auberge	
	A un commerçant	<ul style="list-style-type: none"> • Pouvoir répondre aux volumes attendus, et aux exigences sanitaires. 	

4.3. Pistes d'actions :

4.3.1. Mixité des formations :

Le panel des formations que peut solliciter ce type de filière est très diversifié. Le public concerné par ce type de formation est également très large. Il est composé d'employés spécialisés sur certains postes, d'employés polyvalents, d'exploitants ou d'aides familiaux.

La base de compétences que doit acquérir ce public est souvent commune. Les formations mixtes exploitants - salariés sont donc une piste envisageable. De plus, les retours d'expérience des formations mixtes déjà mises en place sont souvent très bons en terme d'acquisition et de mise en pratique des connaissances.

Cependant, certaines compétences stratégiques n'intéressent *a priori* que les exploitants, d'autres plus techniques intéresseront plus les salariés. Une piste de réflexion pourrait être l'organisation de formations communes avec quelques ateliers séparés salariés - exploitants.

4.3.2. Intégration de la notion de compétence dans l'accompagnement des projets de diversification :

Lorsqu'une exploitation fait le choix de la diversification, elle doit avoir à l'esprit l'impact que va avoir cette dernière. Si l'impact organisationnel est souvent bien estimé, les nouvelles compétences qui devront être acquises apparaissent de manière moins évidente. Des organismes existent déjà pour l'accompagnement des exploitations dans leur démarche de diversification (CIVAM, Chambres d'Agriculture...). Il apparaît important d'intégrer les compétences nouvelles qui devront être acquises au moment même de la création du projet.

4.3.3. Construction d'un référentiel métier :

Les salariés concernés par les filières courtes ne possèdent pas de référentiel métier qui formalise les compétences auxquelles ils font appel.

Devant la diversité des profils des salariés impliqués dans ces filières courtes, le référentiel métier mettrait en évidence le socle de compétence commun aux salariés de ces circuits de distribution.

4.3.4. Le statut des aides familiaux :

Nombre de conjoints ou aides familiaux interviennent sur ces exploitations. Cependant, la reconnaissance de leur compétence par une validation des acquis d'expérience ou leur intégration à des formations est aujourd'hui impossible.

La profession doit réfléchir au moyen d'améliorer la prise en compte du statut d'aide familial. Ceci passe d'abord par un état des lieux du travail réalisé par ces aides familiaux dans les exploitations, puis par un important diagnostic des attentes de la filière ainsi que des possibilités juridiques.

Les compétences induites par ce type de circuits sont multiples. Il ne s'agit plus seulement de produire, mais de vendre.

Certaines compétences stratégiques ou organisationnelles concernent à priori plus les exploitants.

Beaucoup concernent l'exploitant comme le salarié, car les employés intervenant sur la partie vente de ces circuits sont souvent des salariés permanents polyvalents.

Pour les grosses structures capables de spécialiser un salarié sur ces tâches, des formations plus spécifiques pourraient être envisagées.

Les pistes d'actions envisagées dans cette partie pourraient permettre une acquisition plus facile des compétences nécessaires aux circuits courts.

Conclusion

La forme, l'importance des circuits courts varient en fonction de la filière.

Ainsi, la filière viticole a depuis longtemps adopté la vente au caveau ou par correspondance. L'emploi salarié sur ce type de commercialisation est déjà bien présent et les compétences nécessaires identifiées. C'est pourquoi il n'existe pas sur la filière viticole un potentiel de développement des circuits courts très important.

En revanche, des formes de circuits courts plus novatrices semblent émerger sur les filières de l'arboriculture ou du maraîchage, avec les paniers livrés ou les AMAP... Ce type de circuit répond aux attentes formulées par un certain nombre de consommateurs souhaitant rétablir un lien avec la production.

Ces formes semblent disposer d'un certain avenir, notamment à proximité des villes principales de la région, où une partie de la population est prête à investir du temps dans la cuisine au profit des produits frais.

Cependant, les exploitations qui choisissent les filières courtes comme débouchés principal à leur production doivent en premier lieu restructurer leur production. Cette restructuration est souvent génératrice de temps de travaux supplémentaires (sur la partie vente ou production/transformation). Ceci peut donc se reporter selon les exploitations sur de l'emploi salarié. L'évaluation du potentiel d'emploi de ces nouvelles formes est cependant difficile, car la filière est encore peu structurée et les formes de ventes qui cohabitent sont plus ou moins génératrices d'emploi.

Enfin, les filières élevages laitiers ou viandes diffèrent par les contraintes sanitaires qui pèsent sur les filières courtes.

Les emplois salariés générés par les filières courtes font appel à des compétences de ventes et de production. Cette double compétence selon les exploitations peut demander plus de polyvalence aux salariés.

Cependant, le public des salariés touché par cette polyvalence est difficile à évaluer et correspond essentiellement à des emplois permanents. En effet, la vente des produits est le plus souvent, suivant la structure de l'entreprise, assurée par des employés permanents ou assumée par l'entourage ou l'exploitant.

Quelles que soient les formes que prennent les filières courtes, la diversification de l'activité de l'exploitation implique une diversification des compétences. Ces exploitations sont donc plus génératrices d'emplois agricoles et exigent des compétences variées pour les personnes intervenant sur l'exploitation. Les partenaires sociaux devront donc veiller à être capable de délivrer les formations en adéquation avec ces circuits pour accompagner le développement de celle-ci.

Bibliographie :

Rapports / document divers :

[1] Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche, **Rapport du groupe de travail « circuits courts de commercialisation », 24 p.**

Ressource Internet : http://agriculture.gouv.fr/sections/presse/communiqués/developper-circuits/downloadFile/FichierAttache_2_f0/rapport_du_gt_circuits_courts0409.pdf?nocache=1239975553.84

[2] Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche, **Plan d'action pour développer les circuits courts, 4p.**

Ressource Internet : http://agriculture.gouv.fr/sections/presse/communiqués/developper-circuits/downloadFile/FichierAttache_1_f0/4p-CircuitsCourts.pdf?nocache=1239728965.43

[3] Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche, **Objectif Terres 2020, 45p.**

Ressources Internet : <http://terres2020.agriculture.gouv.fr/>

Etudes :

[4] Françoise Chancel (CIAIDF) et Christine Aubry (INRA), **diagnostic et questions de la production en circuits courts dans la Plaine de Versailles.**

[5] Amédée MOLLARD, Bernard PECQUEUR, **Qualité terroir, environnement et développement territorial : le modèle du panier de biens et la rente de qualité territoriale.**

Périodique / Magazine :

[6] **L'alimentation des Français**, Bimagri novembre / décembre 2009, 1541.

Ressource Internet : http://agriculture.gouv.fr/sections/presse5022/flash/resultats-du-barometre/downloadFile/FichierAttache_1_f0/BIMA1541p6-7.pdf?nocache=1259943910.33

[7] **Exploitations diversifiées : un contenu en emploi plus élevé**, Agreste Cahiers n°2, mars 2004.

Ressource Internet : <http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/articles04032A2.pdf>

Données :

[8] Agreste recensement agricole 2000

[9] Agreste recensement agricole 1988

[10] Agreste Enquête structure exploitations professionnelles 2000-2007 ; indicateurs divers.