

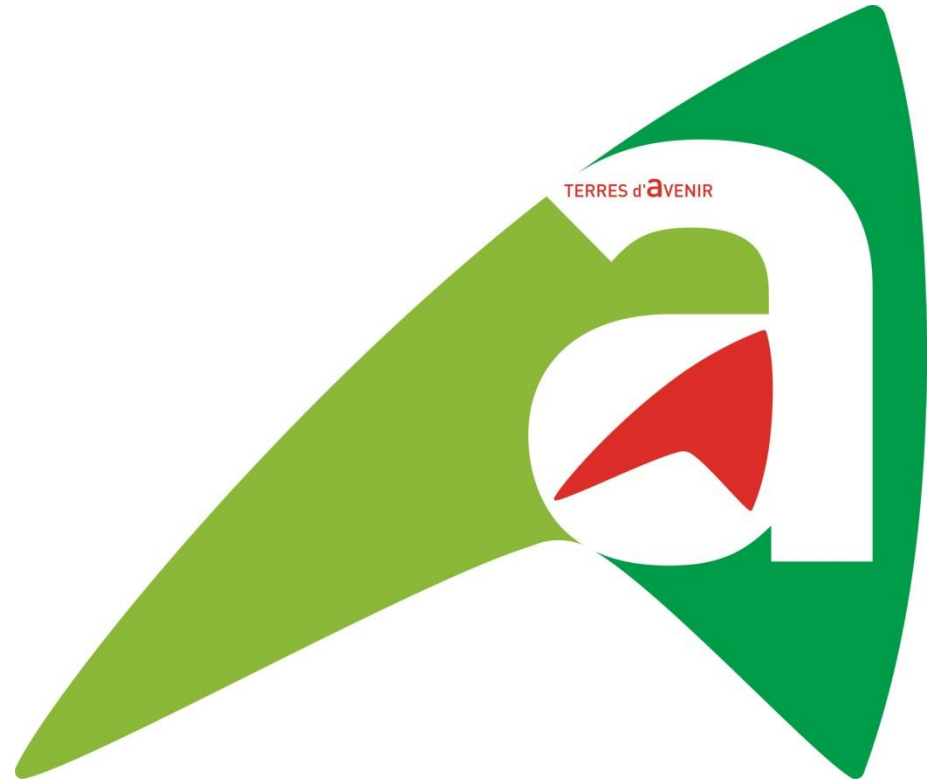
# Circuits courts et agendas 21 25 janvier 2016

## l'introduction des circuits courts de proximité dans la restauration collective

### L'agriculture en Ile de France

**a**GRICULTURES  
& TERRITOIRES

CHAMBRE D'AGRICULTURE  
INTERDEPARTEMENTALE  
ILE-DE-FRANCE

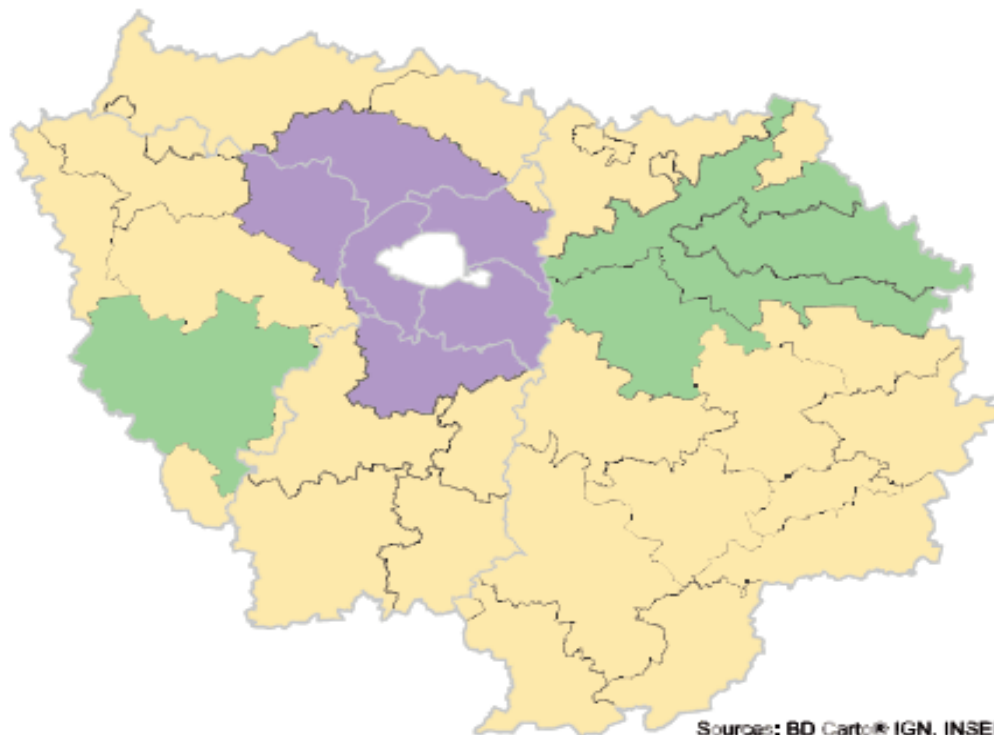


# Typologie de l'agriculture en Ile de France

- **Surface Agricole Utile**
  - 569 000 hectares soit 43 % de la SAU d'Ile de France.
    - 465 919 ha de céréales, oléagineux et protéagineux ( soit 82%).
    - 40 836 ha de cultures industrielles : betteraves et plantes médicinales (soit 7%).
    - 3416 ha de légumes secs et pommes de terre (- 1%)
    - 3650 ha de légumes frais (- 1%)
- **Nombre d'exploitations : 5000**

# Répartition de l'activité agricole dominante

Activité dominante des régions agricoles



Sources: BD Carthage IGN, INSEE, Agreste- Recensement Agricole 2010

- Activité "grandes cultures" fortement dominante
- Activité "grandes cultures" dominante, mais activité "élevage" notable
- Activité "maraîchage et cultures spéciales" dominante

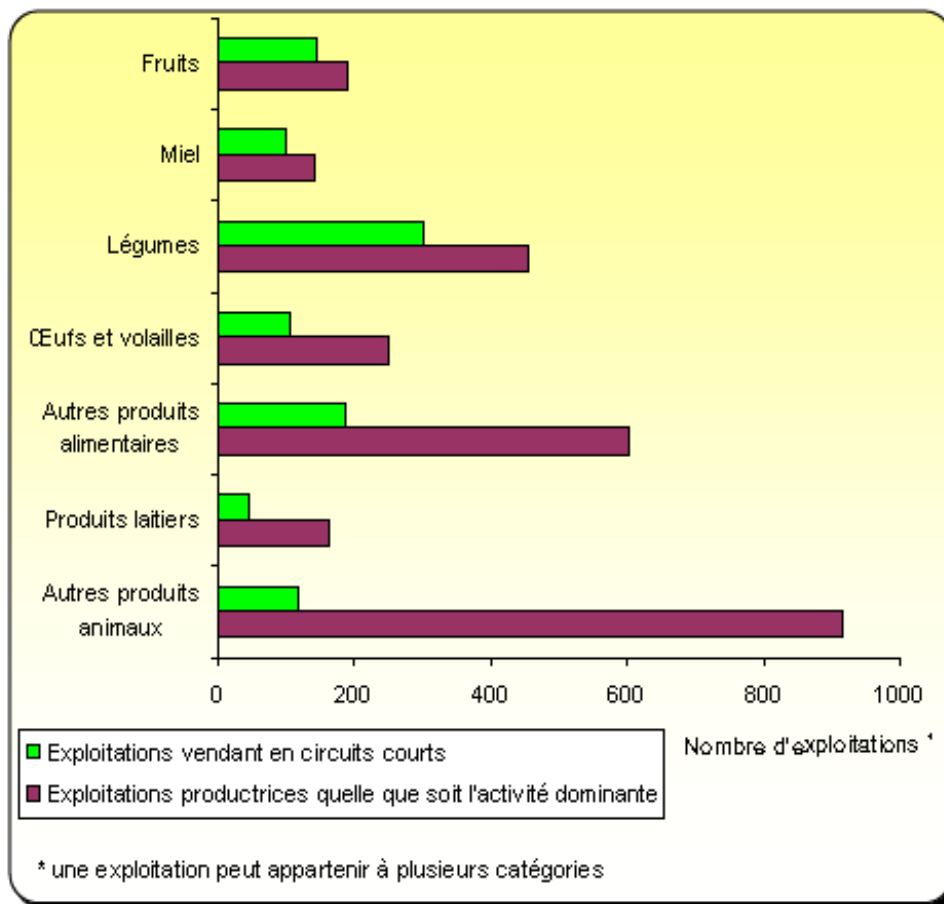
# Les débouchés des productions de l'Ile de France

- 800 exploitations pratiquent la vente directe au consommateur (15% de l'ensemble des exploitations)
  - Vente à la ferme : 48 %
  - Vente sur les marchés : 27 %
  - Foires et salons : 5 %
  - Paniers : 4,7 %
  - Restauration commerciale : 1,5 %
  - Restauration collective : 0,5 %
  - Autres : 13,3 %

# Le circuit court : un mode de vente privilégié pour la production francilienne

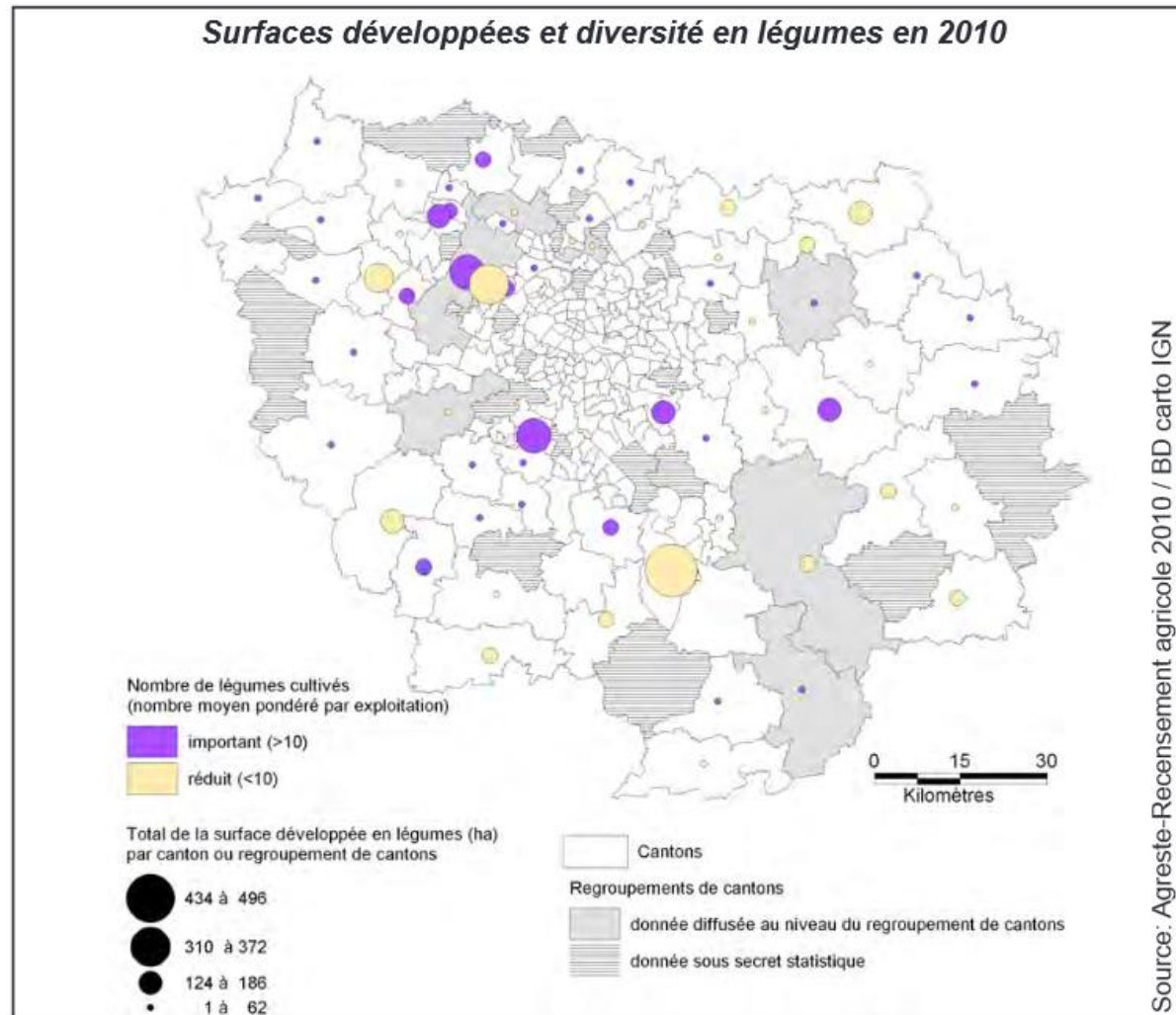
## • Que vendent les exploitations ?

- 30 % des légumes
- 15 % des fruits
- 11 % des œufs et des volailles
- 10 % du miel

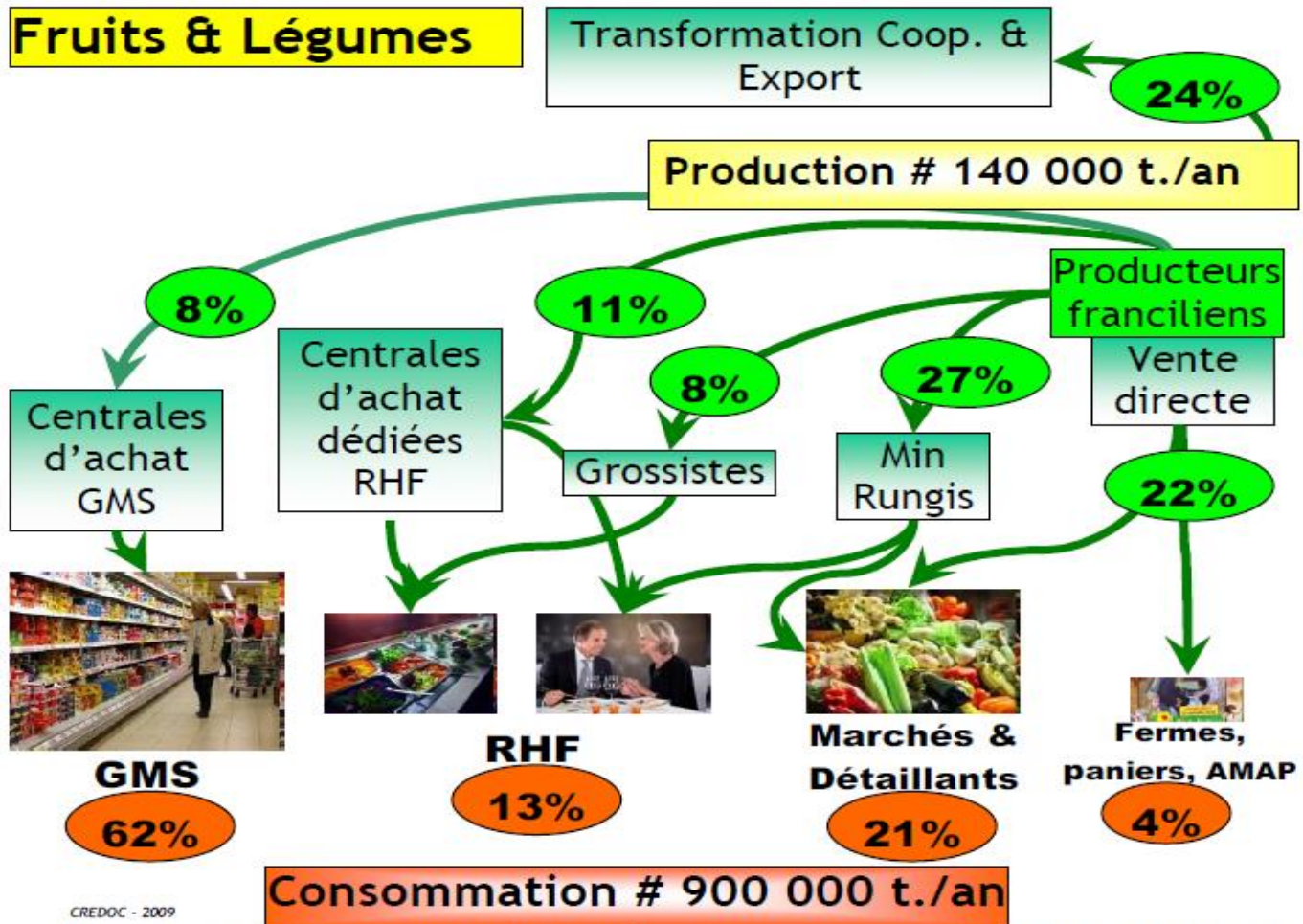


Source : Agreste-recensement agricole 2010

# La part des fruits et légumes



# La destination des fruits et légumes produits en Ile de France



CREDOC - 2009

Graphique 7 bis: Consommation et production de fruits en Île-de-France

Source : CREDOC-AGRESTE 2007

# Adéquation entre l'offre et la demande

- Les freins pour le développement de volume pour la restauration collective
  - Volumes massifiés empêchant une réponse locale (regroupement de la demande)
  - Manque d'outils de transformation intermédiaires
  - Prix plus bas que la vente directe
  - Difficultés de répondre aux appels d'offres individuellement
  - Contraintes de livraison (qualité, régularité des produits, horaires)
  - déplacements



# Approvisionner localement la restauration collective : analyse REALISAB

- Les différentes stratégies des agriculteurs
  - Agriculteur proactif : prêt à modifier son système d'exploitation
  - Agriculteur qui dispose d'un système d'exploitation adapté : la restauration est un débouché comme un autre.
  - Agriculteur attentiste : fonctionnement non adapté et ne souhaite pas le modifier.
  - Agriculteur opportuniste : débouché complémentaire.

# Approvisionner localement la restauration collective : analyse REALISAB

Stratégie restauration collective	Réelle stratégie d'approvisionnement local	Intérêt pour l'approvisionnement local mais sans trop changer son fonctionnement	Approvisionnement local contraint	Approvisionnement local opportuniste
Stratégie agriculteurs				
Agriculteur proactif	Fort potentiel de développement	Nécessité d'avoir une stratégie commerciale et adaptée au client	Ventes uniquement ponctuelles, peu rentable. Autres débouchés indispensables	Ventes uniquement ponctuelles
Organisation adaptée	Fort potentiel, mais il faut avoir une démarche proactive	Marché potentiel si le produit est adapté	Ventes uniquement ponctuelles	Ventes uniquement ponctuelles
Agriculteur attentiste	Entente possible si la restauration collective est motivée. Attention au changement de personnel ou orientation politique	Peut fonctionner si le produit répond au besoin, mais ne tiendra pas en cas d'efforts demandés	Situation peu favorable	Se limitera à des actions ponctuelles et la restauration collective fera les efforts
Agriculteur opportuniste	Peut fonctionner sur des actions ponctuelles car la RC est moteur	Peut fonctionner mais le manque de structuration de l'offre risque de freiner la RC	Ne peut fonctionner que si l'offre correspond à la demande au moment ou elle est exprimée	Ne peut fonctionner que si l'offre correspond à la demande au moment ou elle est exprimée