



## Projet alimentaire de territoire

### Circuits Courts en Pays des Nestes

### Questionnaire producteurs –Mai 2018

Ce questionnaire s'adresse prioritairement aux **producteurs vendant une partie de leur production en circuits courts** et aux producteurs **intéressés par diversifier leurs modes de distribution et situés sur le territoire du Pays des Nestes** (Communautés de communes du plateau de Lannemezan, Communauté de communes Neste Barousse ou Communauté de communes Aure Louron).

Cette enquête entre dans le cadre de la réalisation d'un diagnostic autour de l'alimentation porté par le Pays des Nestes en partenariat avec la DRAAF Occitanie. Cette étude vise à lancer un Projet Alimentaire de Territoire, qui a pour objectif de travailler à la mise en place d'actions concrètes autour des circuits courts et des produits locaux.

Une partie de l'étude est spécifiquement réservée à la compréhension du volet production, c'est pourquoi nous avons besoin de votre avis, et nous vous remercions d'avance de votre participation qui aidera le Pays des Nestes à définir un programme d'actions en faveur des circuits courts

Le questionnaire dure 10 minutes environ et doit être rempli par le responsable d'exploitation de préférence. Ces données resteront anonymes et ne seront pas diffusées.

Si vous avez des questions, des remarques ou des suggestions sur le questionnaire ou l'étude, vous pouvez contacter Justine Lucas, en charge de la réalisation du diagnostic, par mail à l'adresse suivante : [justine.lucas.64@outlook.fr](mailto:justine.lucas.64@outlook.fr) ou par téléphone au 05 62 98 50 28



## Projet alimentaire de territoire

### Circuits Courts en Pays des Nestes

Questionnaire producteurs – Avril / Juin 2018

#### PARTIE 1 : PRESENTATION

Nom de l'exploitation : \_\_\_\_\_

Nom du chef d'exploitation : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_

Mail : \_\_\_\_\_

Régime juridique : \_\_\_\_\_

Age du chef d'exploitation : \_\_\_\_\_ ans

Âges des associés : \_\_\_\_\_

Commune du siège d'exploitation : \_\_\_\_\_

Année d'installation : \_\_\_\_\_

Installation : Cadre familial – Hors cadre familial

Nombre d'années d'exercice de la profession : \_\_\_\_\_ ans

#### Identité de l'exploitation

SAU : \_\_\_\_\_

Nombre d'UTH sur l'exploitation : \_\_\_\_\_

Combien de personnes travaillent sur l'exploitation ? \_\_\_\_\_

Adhères-vous à un réseau ou à une association (Bienvenue à la ferme, CIVAM,...) ? Oui – Non

Lequel ? \_\_\_\_\_

Adhères-vous à une coopérative d'exploitants agricoles ? Oui – Non

Lequel ? \_\_\_\_\_

#### Quel est votre statut sanitaire ?

- Agrément sanitaire communautaire
- Déclaration DSV de sous-traitance de la transformation par un atelier agréé CE
- Dérogation à l'agrément communautaire (si production vendue à des intermédiaires à moins de 80 km autour de l'exploitation et en quantité maximum autorisée par semaine en fonction des produits)
- Non soumis à l'agrément sanitaire

Production	Race – Espèce	Quantité produite (en L ou tonnes)	Produit brut / Produit fini	Volume produit transformé	Signe de qualité	Vente en <u>circuits longs</u>		Vente en <u>circuits courts</u>		
						Créneau de distribution	Lieu de vente	Créneau de distribution	Lieu de vente	Quantité vendue
<i>Pommes</i>		10 t	<i>Pommes</i>		<i>AB</i>	<i>non</i>	<i>non</i>	<i>Marché</i>	<i>Bagnères de Bigorre</i>	<i>200 kg</i>
			<i>Jus de pomme</i>	<i>500 litres</i>				<i>Vente à la ferme</i>		<i>200 kg</i>
								<i>Marché</i>	<i>Bagnères de Bigorre</i>	<i>400 bouteilles</i>

## PARTIE 2 : TRANSFORMATION

Transformez-vous vos produits ? Oui – Non

Où transformez-vous vos produits ?

- Directement sur le lieu d'exploitation
- Prestataire de services
- Atelier collectif
- Vente de produits bruts non transformés
- Autre : \_\_\_\_\_

Produit brut	Produit fini	Outils de transformation (en propre, en collectif)	Lieu de transformation	Difficultés rencontrées

Avez-vous des besoins en termes d'outils de transformation sur le territoire ?

---

---

## PARTIE 2 : COMMERCIALISATION DES PRODUITS

### 1. Où se vendent la majorité de vos produits ?

- Sur l'exploitation
- A moins de 30 km du siège de l'exploitation
- Dans le département
- Dans la région
- En France
- A l'international
- Je ne sais pas

### 2. Vendez-vous la totalité ou une partie de votre production en circuits courts ?

- Oui
- Non

→ Si non, quels sont vos débouchés : \_\_\_\_\_

**Puis aller à la partie 3 : développement des circuits courts)**

Pour les producteurs vendant une partie ou la totalité de leur production en circuits courts :

**3. Quel mode de vente en circuit court adoptez-vous ?**

- Vente directe à la ferme
- Vente directe sur les marchés
- Amap ou autre système équivalent
- Magasin de producteurs
- Paniers sur commandes
- Vente sur internet
- Commerces de détails
- Supermarchés
- Vente pour la restauration
- Autre : \_\_\_\_\_

**4. Depuis quand proposez-vous vos produits en circuits courts ?**

- Moins d'un an
- Moins de 5 ans
- Plus de 5 ans
- Plus de 10 ans

**5. Quelles sont vos motivations à proposer vos produits en circuits courts ?**

- Facilité de mise en œuvre
- Lien avec les consommateurs
- Activité économique plus diversifiée
- Meilleurs revenus
- Maîtrise du produit jusqu'à la vente
- Autre : \_\_\_\_\_

6. Si vous faites appel à un ou plusieurs intermédiaires, quel(s) est/sont-il(s) ?

→ Sur le territoire du Pays des Nestes : \_\_\_\_\_

→ Hors territoire du Pays des Nestes : \_\_\_\_\_

7. Vous êtes-vous formés (compétences commerciales) pour la vente de ces produits ? Oui – Non  
De quelle manière ? \_\_\_\_\_

8. Est-ce un besoin que vous pourriez formuler ? Oui-Non

9. Quelle(s) évolution(s) avez-vous pu observer (nombre de ventes, organisation, comportement des consommateurs...) pour votre activité de vente en circuits courts ?

---

---

---

---

10. Quel pourcentage de votre production est vendue en circuit court ? \_\_\_\_\_%

11. Quel pourcentage du chiffre d'affaires global ces ventes représentent-elles ? \_\_\_\_\_%

12. Quelle est la répartition de votre chiffre d'affaires pour chaque production ?

Production	Part du chiffre d'affaires réalisée en circuits longs(en %)	Part du chiffre d'affaires réalisée en circuits courts (en %)

13. Quelle est la répartition de votre chiffre d'affaires pour chaque mode de distribution ?

<i>Mode de distribution / vente</i>	Part du chiffre d'affaires global en %
Vente à la ferme	
Marchés - Foires	
Commerces de détail	
Magasin de producteurs	
Supermarchés	
Restaurateurs	
Vente sur internet	
Transformateurs	
Restauration collective	
Paniers (sur commandes, adhésions, Amap, ventes collectives)	
Autre : (préciser) _____	



14. Quelles difficultés rencontrez-vous pour la vente en circuits courts ?

---

---

---

15. Avez-vous eu des aides pour le développement de cette activité (formations, appui financier, aides techniques, aides bénévoles ...) ?

---

---

---

### QUALITE DES PRODUITS VENDUS EN CIRCUITS COURTS

16. Portez-vous une attention plus grande aux produits distribués en circuits courts ?

Oui – Non

Commentaire :

---

---

17. Ces produits sont-ils en lien avec une démarche qualité (label, marque de territoire, agriculture raisonnée) ? Oui – Non

Laquelle : \_\_\_\_\_

18. Quel est le niveau d'importance de cette démarche qualité pour les ventes ?

Pas important    1 – 2 – 3 – 4 –5    Très important

19. Si vous n'en avez PAS, quelle démarche qualité souhaiteriez-vous développer et pour quelle raison ?

---

---

20. Comment les produits sont-ils mis en avant ?

- Brochure / Dépliants
- Flyers
- Logo
- Etiquettes
- Panneau
- Site internet
- Autre : \_\_\_\_\_

21. Participez-vous à des manifestations promotionnelles/commerciales (salons, foires, fêtes) ? Oui – Non

22. Lesquelles ? \_\_\_\_\_

23. Quelles sont vos motivations pour y participer ?

---

---

## ACCUEIL A LA FERME

### 24. Nature de(s) l'activité :

- Hébergement
- Restauration (Gite auberge, table d'hôtes...)
- Ferme pédagogique
- Cueillette à la ferme
- Vente directe à la ferme (boutique, paniers...)
- Autres : \_\_\_\_\_

### 25. Cette activité vous semble-t-elle importante

- Pour vendre vos produits ? Oui – Non
- Pour faire connaître vos produits ? Oui – Non

### 26. Combien de personnes recevez-vous par an sur la ferme ? \_\_\_\_\_ personnes

### 27. Quels problèmes spécifiques rencontrez-vous lors de vos activités d'accueil à la ferme ?

---

---

### 28. Qu'est ce qui pourrait contribuer à résoudre ces problèmes ?

---

---

**29. Quelles sont selon vous les conditions nécessaires à la commercialisation en circuits courts ?**

- Qualité des produits
- Présence de clientèle
- Peu de concurrence
- Présence d'équipements spécifiques
- Soutien des collectivités locales
- Outils de communications
- Autre : \_\_\_\_\_

**30. Selon vous, manque-t-il de point de vente dédié aux produits locaux sur le territoire ?** Oui – Non

**31. Souhaiteriez-vous voir émerger un point de vente géré par les agriculteurs sur le territoire ?** Oui – Non

→ **Si oui sur quel secteur ?**

- Loundenvielle
- Saint Lary Soulan
- Arreau
- Sarrancolin
- Capvern
- La Barthe de Neste
- Lannemezan
- Galan
- Saint Laurent de Neste
- Sarp

→ Seriez-vous prêts à y consacrer du temps ? Oui – Non

- Si OUI : Combien en h/semaine ? \_\_\_\_\_  
Quel pourcentage des coûts de gestion pourriez-vous assumer ? \_\_\_\_\_
- Si NON : seriez-vous prêt à mutualiser un salarié ? Oui – Non

32. Souhaiteriez-vous renforcer la part de vos ventes en circuits courts dans les années à venir ? Oui – Non

Pourquoi :

---

---

33. Quel mode de distribution aimeriez-vous développer ?

- Vente directe à la ferme
- Vente directe sur les marchés
- Amap ou autre système équivalent
- Magasin de producteurs
- Vente sur internet
- Commerces de détails
- Supermarchés
- Vente pour la restauration

- Restauration collective
- Comité d'entreprise
- Autre : \_\_\_\_\_

**34. Par quel(s) moyen(s) ?**

---

---

---

## PARTIE 4 : RESTAURATION COLLECTIVE

35. **Connaissez-vous des outils d'approvisionnement pour la restauration collective sur le département ? Oui – Non**

36. **Faites-vous partie d'un projet pour la restauration collective ?**

Oui – Non

37. **Si oui, lequel ? \_\_\_\_\_**

**Si non, aimeriez-vous en faire partie ? Oui - Non**

38. **Quelles sont/seraient vos motivations pour un tel projet ?**

- Assurer des ventes fixes et sécuriser le revenu
- Augmenter le volume de production
- Savoir où vont les produits
- Opportunité pour diversifier les ventes et la production
- Assurer un accès à des produits de qualité à la population locale
- Autre : \_\_\_\_\_

39. **Quelles vous semblent être les difficultés pour fournir des restaurants collectifs ou une plateforme d'approvisionnement ?**

- Difficultés d'organisation
- Faible connaissance du sujet
- Production trop faible
- Production trop peu stable
- Logistique trop complexe (transport,...)
- Autre : \_\_\_\_\_

**ASPECT ECONOMIQUE :**

40. Pensez-vous que la vente en circuits courts a amélioré votre revenu ? Oui – Non

Commentaire : \_\_\_\_\_

41. La vente en circuits courts a permis de **1) consolider / 2) créer des emplois**. Combien ? \_\_\_\_\_

42. Autres critères de performance économique ? \_\_\_\_\_

**ASPECT SOCIAL :**

43. Pensez-vous que la vente en circuits courts ait un effet positif au niveau social ? Oui – Non

Commentaire : \_\_\_\_\_

44. Si vous éprouvez une satisfaction dans votre activité de valorisation des produits locaux, à quoi est-elle due selon vous ?

- Contact avec le consommateur
- Maitrise du produit jusqu'à la vente
- Valorisation et reconnaissance du métier d'agriculteur
- Diversification de l'activité
- Engagement pour une alimentation plus durable
- Meilleurs revenus
- Autre : \_\_\_\_\_



## ASPECT TECHNIQUE

**45. Quels aspects de votre métier avez-vous le sentiment de maîtriser ?**

- Production
- Transformation
- Commercialisation
- Marketing / Promotion
- Animation
- Gestion
- Autre : \_\_\_\_\_

---

**46. Quelle est votre propre définition d'un circuit court ?**

---

---

---

**Avez-vous une remarque générale sur le thème des circuits courts ou de proximité, des produits locaux ou de la restauration collective ?**

---

---

---

---

**MERCI DE VOTRE PARTICIPATION !**