

Circuits courts, l'offre devant la demande

- [Accueil](#)
- [Belgique - vendredi 5 mai 2017 06h00 - Tom EVRARD - L'Avenir](#)



Les filières du circuit court ont le vent en poupe. La demande va croissante et devance l'offre...-ÉdA – 202000951113

Les filières commerciales dites en «circuit court» progressent. Et il y aurait encore de la marge, même s'il faudra sans doute évoluer.

La vente de produits alimentaires locaux en circuit court, voilà bien un «secteur» qui progresse depuis quelques années. En témoignent ainsi les initiatives, plus ou moins structurées, qui se multiplient un peu partout dans le pays à la vitesse grand V.

Étonnamment pourtant, l'enseigne «D'ici», spécialisée dans la vente de produits locaux, s'est vu contrainte de fermer un de ses magasins (à Hannut) faute de rentabilité.

Alors, faut-il pour autant voir dans cette fermeture un signe de saturation de l'offre dans le secteur du circuit court? *«Aujourd'hui, la réponse est clairement non, souligne d'emblée de jeu Benoît Dave, le coordinateur de la coopérative Paysans Artisans, principalement active dans le Namurois. L'offre en la matière est d'ailleurs actuellement largement inférieure à la demande, alors...»*

Aujourd'hui, dit-il, le marché global de l'alimentation (toutes sources confondues) est complètement saturé. *«La population belge ne consommera pas plus que ce qu'elle ne consomme aujourd'hui en termes d'alimentation, poursuit Benoît Dave. Ce que je veux dire, c'est que si un nouveau producteur commence à vendre ses produits, ce sera mathématiquement au détriment d'un autre acteur.»*

Et cet «autre acteur», il est très nettement «défini» puisqu'il ne s'agit de rien d'autre que la grande distribution... *«La très grande majorité de ce marché se retrouve aux mains de quelques enseignes de la grande distribution. C'est là que les circuits alternatifs doivent aller chercher des parts de marché. Et comme cette petite poignée de grandes enseignes représente facilement plus de 81% du marché de l'alimentation, vous comprendrez qu'il y a encore une marge de progression même si ce n'est pas nécessairement facile...»*

D'autant que les acteurs du circuit court déclarent d'ailleurs sans hésitation constater une évolution des mœurs chez le consommateur, qui s'intéresse davantage aux productions du terroir, même si la proportion reste encore faible face aux géants de la grande distribution.

«Mais la mise en place et la diversification de l'offre prend un peu de temps, ajoute Benoît Dave. Alors oui, il y a des initiatives qui sont lancées, mais il y a des métiers – peu ou plus pratiqués – qui sont en train de se remettre en place. Je pense aux céréaliers, aux maraîchers, aux fromagers, brasseurs ou encore dans le secteur de la viande. Tout cela demande des délais, de la réflexion, des évolutions. Mais en matière d'offre, cela ne peut progresser que dans le bon sens.»

Ne pas se tromper

Les initiatives de vente de produits locaux en circuit court se multiplient donc, prenant des formes très variées: en individuel, en collectif, en structure bien organisée, à la ferme, aux marchés, paniers collectifs, par correspondance, commandes par internet avec point de dépôt ou livraisons à domicile, etc.

«Ce qui est sûr, c'est qu'il ne faut pas faire n'importe quoi. Il ne faut pas se tromper sinon la sanction peut être sévère. Et puis, il faudra peut-être un jour évoluer.» D'autant que les grandes enseignes ont bien compris l'intérêt plus que naissant du consommateur pour les produits locaux et les ont à présent introduits dans leurs rayons, *«soutenus par des coûteuses campagnes marketings.»*