

Circuits courts

Ça bouge pour les producteurs du Parc des Grands Causses

Les circuits courts sont aujourd'hui en haut de l'affiche. Ils étaient pourtant un peu tombés dans l'oubli, mais une volonté des producteurs, une demande des consommateurs, le besoin - dans un monde de plus en plus déshumanisé - de retrouver du lien entre terroir, paysans et consommateurs les ont fait sortir de l'ombre. Tant et si bien que maintenant, dans la « niche » des circuits courts, le chien, devenu de plus en plus gros, est franchement à l'étroit !

Devant cet engouement, les producteurs se sont tournés vers la Chambre d'agriculture et le Parc naturel régional des Grands Causses : il fallait pouvoir répondre à des demandes spécifiques, trouver des compétences. Le comité de développement agricole du Sud Aveyron s'y est employé, l'un de ses conseillers étant positionné sur ce créneau en partenariat avec le Parc.

Après questionnement des producteurs et analyse de leurs demandes, un premier colloque "circuits courts" a eu lieu à Saint-Affrique en décembre 2009. Le succès de cette manifestation a donné le coup d'envoi d'un important programme d'action. Les sujets de travail n'ont pas manqué : la vente sur Montpellier et aux cuisines centrales, l'abattage de volailles, l'échange d'expériences, le livret des producteurs...

Les projets de vente en circuits courts sont avant tout des histoires de femmes et d'hommes où l'envie et la motivation restent les moteurs essentiels du développement. Notre mission est d'accompagner cet enthousiasme, en favorisant l'émergence de groupes de réflexion et d'échange pour la concrétisation des projets.

François Giaccobi,
président du comité
de développement
agricole du Sud Aveyron
(CDASA)

Dossier réalisé par Joël Thomas, conseiller animateur de territoire au CDASA, Chambre d'agriculture de l'Aveyron. Avec la participation d'Aurélien Viala, étudiant à l'El Purpan (page 25).

Action réalisée avec le concours financier du programme Leader du Parc naturel régional des Grands Causses

Chambre d'agriculture de l'Aveyron

GTI Magazine - N°151

Pour vendre plus et mieux en circuits courts, des producteurs concoctent un programme d'actions sur mesure

Enclenché fin 2009, le programme d'actions en faveur des «Circuits courts sur le territoire du Parc des Grands Causses» n'a jamais lâché son fil rouge, qui était : «Demander aux producteurs quels sont leurs besoins et tenir compte de leurs réponses». Revenons sur les temps forts qui ont jalonné ce programme, aujourd'hui bien tangible grâce à plusieurs réalisations concrètes.

En 2000, les installations en Sud Aveyron étaient réalisées à 80% en ovins lait (22 sur 28) et il n'y en avait aucune en circuits courts. Une décennie plus tard, on dénombrait trente cinq installations par an, dont une douzaine en circuits courts. Cette évolution a été déterminante : en 2009, le conseil d'administration du CDASA* décide d'engager un accompagnement spécifique de ces types de projets.

Mais que faire pour favoriser la réussite de la vente en circuits courts ? En tout premier lieu, on décide de poser la question aux intéressés eux-mêmes. Et, comme la Chambre d'agriculture (par le biais du CDASA) travaille depuis longtemps avec le Parc naturel régional des Grands Causses, c'est ce territoire qui, tout naturellement, est retenu pour lancer l'action.

**CDASA : Comité de développement agricole du Sud Aveyron*

Première étape : pointer des priorités

Lors de trois réunions organisées courant 2009, treize producteurs-vendeurs planchent sur les priorités d'action sur les circuits courts. Quatre thématiques ressortent de ces séances de travail, assorties de projets d'action :

- la nécessité d'encourager les regroupements de producteurs pour la vente. En effet, la vente à titre individuel pâtit bien souvent d'un manque d'économie d'échelle. En-deçà d'un certain chiffre d'affaire, la rentabilité de l'activité n'est pas assurée. Et, plus les clients sont éloignés, plus c'est flagrant. L'idée de départ fut donc de proposer aux producteurs de



Parmi les actions mises sur pied, les «rencontres autour de projets en circuits courts» sont toujours d'actualité, quatre ans après leur démarrage.

vendre ensemble sur l'agglomération montpelliéraine,

- l'urgence de mettre sur pied, localement, un abattoir de volailles à façon : la fermeture de l'abattoir des Charmettes à Creissels a obligé treize éleveurs de volailles à effectuer des déplacements excessifs pour faire abattre leurs animaux,

- l'importance de faire connaître les productions et les produits de proximité à la population locale par la création d'un livret des producteurs du Parc. En effet, si la population touristique d'été est très bien drainée par les marchés de producteurs, il n'en va pas de même pour les habitants à l'année,

- l'impérative nécessité de mettre les porteurs de projets en réseau par l'organisation régulière de «rencontres autour de projets en circuits courts». Jusque là, les personnes souhaitant se lancer dans la vente directe de leurs produits ont tâtonné, seules. Bien des erreurs auraient pu être évitées grâce à un lien qu'il convient de créer avec les producteurs déjà expérimentés.

Décembre 2009 : impliquer le plus grand nombre

Il fallait vérifier l'intérêt de ces projets potentiels auprès de l'ensemble des agriculteurs en circuits courts du Parc. Raison pour laquelle fut organisé, en décembre 2009 au Lycée agricole de la Cazotte à Saint-Affrique, le séminaire intitulé «Produire, transformer, vendre..., un avenir à construire».

Ce séminaire fut un succès, réunissant 156 participants dont 130 producteurs. A l'issue de la journée, les producteurs furent invités à s'inscrire dans des groupes de travail en fonction des thématiques qui avaient retenu leur attention parmi les quatre présentées : 72 d'entre eux répondirent...

Extrait de l'intervention de François Giacobbi, président du CDASA, le 10 décembre 2009

«Cette journée était un pari, et nous l'avons réussi. Il reste à transformer l'essai, à analyser les questionnaires d'inscription (aux groupes de travail), afin d'apporter des réponses. Dans un monde paysan qui s'interroge, avec des prix en baisse, la réunion d'aujourd'hui prouve qu'il y a des domaines où l'on peut aller chercher de la valeur ajoutée et donner envie aux jeunes de s'installer. (...) Ne nous leurrions pas, nous n'allons pas sauver l'agriculture avec les circuits courts. Cependant, si nous pouvons conforter les exploitations et garder de bonnes conditions de vie en Sud Aveyron, ça vaut le coup d'y travailler.»

Enfin, en juin 2010, la Chambre d'Agriculture était sollicitée par le maire de Saint-Affrique sur l'ap-

Une philosophie de l'animation de projet

Pour qu'une «population» s'intéresse à une activité, il est impératif de l'associer intimement à l'identification des besoins, à la détermination des priorités, à la recherche des solutions et à la prise des décisions. Or - le cas est flagrant dans nombre de projets humanitaires de développement - les animateurs (entre autres) ont tendance à penser et à décider à la place de la population, sans se référer à son avis. Du coup, les personnes ne se sentent pas partie prenante de l'exécution des décisions et se désinvestissent du projet, voué alors à l'échec. «Tout ce que vous faites pour moi, sans moi, vous le faites contre moi.», avait coutume de dire Gandhi...

Sur la base de cette philosophie, l'animation du programme d'action en faveur des circuits courts sur le Parc des Grands Causses a été conduite en veillant constamment à l'implication des principaux intéressés...

provisionnement en produits locaux de la cuisine centrale de la ville. Une action spécifique supplémentaire a donc été lancée sur ce sujet, à partir des souhaits des producteurs locaux.

► Cinq projets en construction

Au total, cinq actions distinctes ont donc fait l'objet d'un travail approfondi de la part des agriculteurs engagés : le tableau ci-dessous récapitule les principales étapes pour chacune d'entre elles, jusqu'à aujourd'hui. Ces actions sont présentées beaucoup plus en détail dans la suite de ce dossier.

Point d'étape en 2012 : la dynamique est là

En décembre 2012, un nouveau séminaire intitulé «Les circuits courts : produire et manger local de la ferme à la cantine» a été organisé à Saint-Affrique. L'après-midi, le sujet de l'approvisionnement local de la restauration collective a mobilisé 234 personnes venues d'horizons très divers (cuisiniers, agriculteurs,

parents d'élèves, élus...). Une preuve que les circuits courts concernent beaucoup de monde...

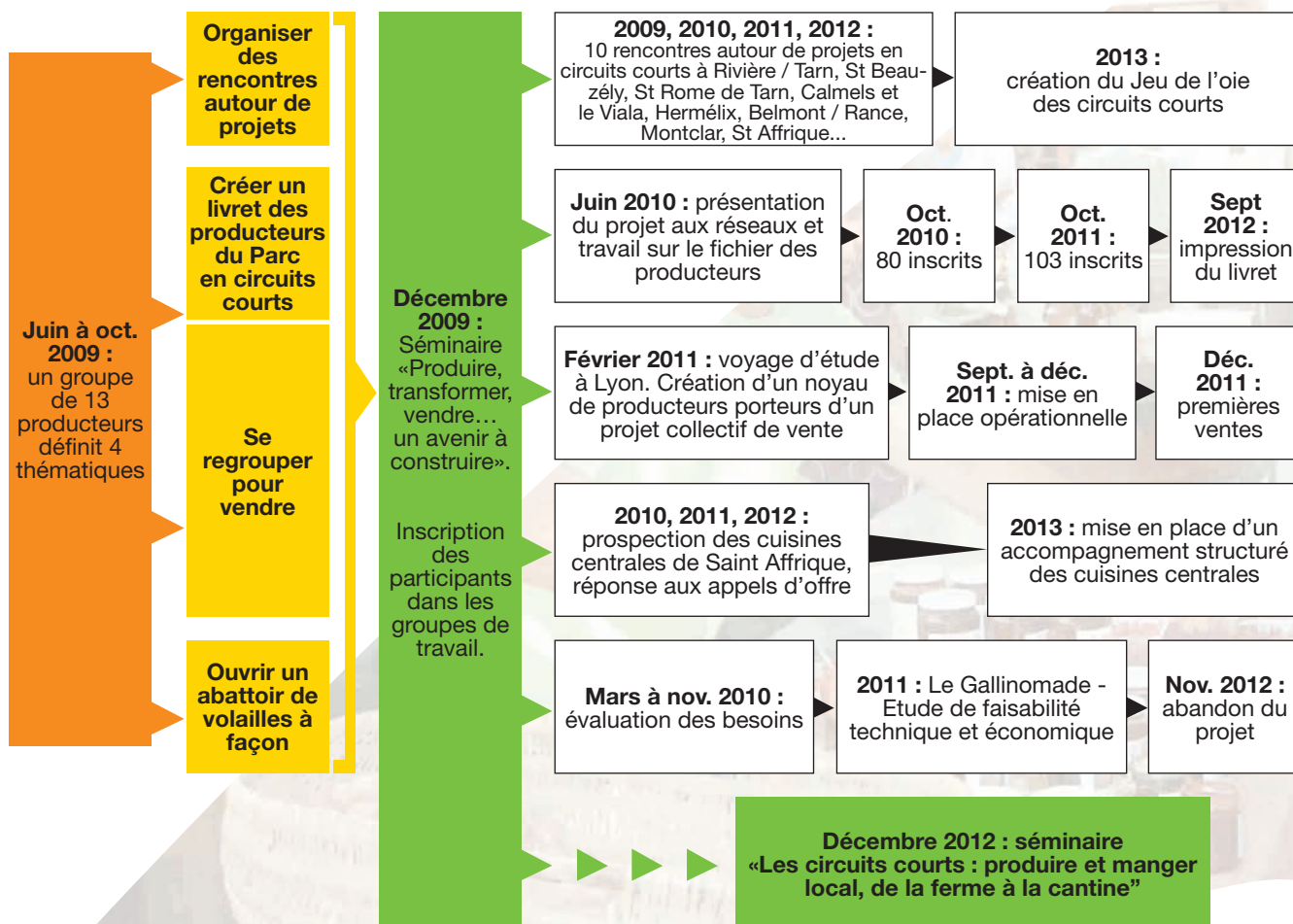


© Patrice Thébaud

A l'été 2013, on dénombrait 220 exploitations engagées en circuits courts (pour tout ou partie de leur production) sur le Parc des Grands Causses.

Pour mieux les connaître, reportez-vous à la page 29 de ce dossier.

Le déroulement du programme d'actions, de juin 2009 à fin 2013



A plusieurs, allons plus loin, chez nos voisins montpelliérains...

Il y a un intérêt évident à se regrouper pour vendre sur la zone de chalandise de l'agglomération montpelliéraine. Partant de là, une dizaine de producteurs du Parc des Grands Causses s'est lancée dans l'aventure. La vente en direct avec remise en main propre aux clients, une fois par mois, est organisée en amont via Internet. Revenons sur la genèse de ce projet, qui conjugue avec bonheur «e-commerce» et relations humaines.

En 1983, treize exploitations du Larzac se lançaient dans la vente collective de leurs produits, créant le GIE* des Grands Causses. Lors du séminaire de décembre 2009 (lire en p. 18), des membres de ce groupement ont insisté sur le fait que la réussite ou l'échec de ce type de démarche sont fortement liés à la dimension humaine, à la qualité du fonctionnement du collectif, qui peut être, selon les cas, une force ou une faiblesse. La réussite du GIE et l'enthousiasme de ses représentants ont incité près de cinquante agriculteurs à s'inscrire sur la thématique de la vente collective sur Montpellier...

*GIE : Groupement d'Intérêt Economique

Voyage d'étude à Lyon, puis passage à l'action

Restait à savoir comment générer les conditions optimales de création d'un collectif solide. A cet égard, l'organisation d'un voyage d'étude dans la région lyonnaise, première étape du processus, s'est révélée essentielle : 14 des 46 personnes potentiellement in-

téressées ont confirmé leur engagement en participant à ce voyage. Le groupe opérationnel du projet s'est précisé à ce moment-là (voir tableau).

Un voyage riche d'enseignements

Ce déplacement, effectué en février 2011 à la rencontre d'un groupe de producteurs des Monts du Lyonnais, a permis de voir quelle organisation serait possible pour développer une mini-filière de vente de produits locaux sur la région montpelliéraine.

Le système repose sur trois piliers : les producteurs, les clients adhérents et les lieux de distribution. Les clients, qui sont majoritairement âgés de 25 à 35 ans, passent leurs commandes par Internet. Dans l'idéal, chaque lieu de



Novembre 2011 : les clients potentiels dégustent les produits qu'ils pourront commander chaque mois.

distribution doit être ouvert et fréquenté, d'une surface de 15 m² environ, couvert, chauffé, et libre deux heures un jour en semaine. Pour son fonctionnement, la structure collective porteuse prélève sur les ventes une commission allant de 6,5 à 30% selon le chiffre d'affaire. Il faut compter entre 90 et 120 paniers (clients réguliers) pour pouvoir salarier une personne.

Actuellement, sur Lyon, le manque

«Courts-Circuits Paysans» : la mise en place du projet de février à décembre 2011

		fév.	mars	avril	mai	sept.	oct.	nov.	déc.
Création /consolidation du groupe porteur du projet	Voyage d'étude à Lyon	•				• V	•	V	•
Calage des produits et des tarifs				•	•			•	
Gestion de la logistique et des commandes						• V	•	• V	
Choix et mise en place des points de livraisons								•	
Choix du statut juridique							••	•	
Choix d'indicateurs de suivi économique du projet								•	
Choix des investissements collectifs								•	
Communication, promotion, création fichier clients			•	••	••	V	•	D V	
46 exploitations impliquées en déc. 2009, puis		14	14	14	14	11	11	10	8

• : réunions de travail V : visites croisées d'exploitations D : dégustation des produits sur les lieux de distribution

de production freine le développement de la vente au panier, mais le contexte pourrait rapidement évoluer, car les initiatives de ce type se multiplient, et la concurrence avec !

La maîtrise de la logistique est une clé essentielle de réussite. Sur un autre plan, le meilleur critère de qualité est la confiance que le consommateur accorde au producteur.

► Neuf mois plus tard, naissance de «Courts circuits paysans»

La plupart du temps, les collectifs d'êtres humains abordent leurs projets dans leur ensemble. De février à décembre 2011, l'animation du groupe a donc consisté à faire progresser les producteurs sur différents aspects du projet simultanément, en suivant leurs diverses

préoccupations. Le tableau ci-contre synthétise l'ensemble des travaux réalisés.

La structure collective porteuse a vu le jour à l'automne 2011, sous la forme d'une association baptisée «Courts circuits paysans». En novembre 2011, les producteurs

ont organisé sur les lieux de distribution une première dégustation de leurs produits à destination des futurs clients. En décembre, la première livraison avait lieu, juste avant Noël.

Courts circuits paysans, c'est....

- Une association loi 1901.
- 9 exploitations adhérentes (déc. 2013).
- De la viande bovine, ovine, porcine, de la charcuterie, des volailles et des œufs, des escargots, de la confiture, du fromage de brebis, des gâteaux.
- 11 livraisons par an dans 6 lieux différents, sur Montpellier et sa banlieue.
- Une commission de 15 % du CA reversée à l'association pour son fonctionnement (consommables pour la mise en colis et location d'un véhicule frigo un jour par mois). Un producteur met à disposition son «labo» pour la préparation des commandes.
- Un investissement initial très modéré, avec l'achat d'une caisse enregistreuse (500 € environ). Un des membres a mis ses connaissances informatiques au service du groupe pour la gestion des commandes (sur Excel).

L'aventure «Courts circuits paysans» racontée par Guillaume Bouissou

En 2009, Guillaume Bouissou faisait déjà, à titre individuel, de la vente directe sur Montpellier (charcuterie - viande ovine). Inscrit dans le groupe de travail pour développer une vente collective, il a été l'un des principaux initiateurs du projet, dont il a suivi toutes les étapes...

- M. Bouissou, quelles étaient les motivations des agriculteurs au lancement de la réflexion ?

L'idée forte, par rapport à l'organisation d'un collectif pour vendre sur la région montpelliéraine, c'était de mutualiser les moyens logistiques plutôt que de descendre chacun son tour en véhicule frigo. A l'époque, nous étions deux du groupe actuel à vendre là-bas.

- Quel a été l'impact du voyage d'étude réalisé à Lyon en février 2011 ? Les 14 participants se connaissaient-ils tous ?

Ce voyage a été le véritable point de départ du projet. Nous ne nous connaissions pas tous, mais ça n'a pas été un problème. Je pense même que parfois ça peut être plus simple de ne pas se connaître : on se donne le temps de se découvrir, ça permet peut-être un fonctionnement plus souple.

- Faisons un saut dans le temps. «Courts circuits paysans» fonctionne depuis presque deux ans. Comment vous organisez-vous ? Est-ce compliqué ?

Non, pas forcément, mais il faut être rigoureux. L'un d'entre nous est chargé de la gestion de la boîte mail. Il relance les clients suite à nos réunions mensuelles, reçoit les commandes et renvoie à chaque producteur son récapitulatif. Le matin même de la livraison, trois à quatre personnes préparent les colis (il faut à peine deux heures). La livraison s'étale sur la journée, deux personnes s'en occupent.

- Quel bilan tirez-vous aujourd'hui ?

Un bilan positif. Chaque mois nous recevons des commandes régulières. Cet été, contrairement à 2012, nous avons livré en juillet et août. A l'avenir, nous conserverons la livraison de juillet, mais pas celle d'août, moins intéressante. Par ailleurs, nous avons un nouveau point de livraison sur le nord de Montpellier. Durant les deux ans écoulés, nous avons appris à nous connaître, à travailler ensemble. La logistique est désormais rôdée. Il faut aussi souligner que nous n'avons jamais ramené un seul colis et que nous n'avons jamais eu de problème de paiement !

- Reste-t-il des choses à améliorer ?

Oui, d'une part nos supports de communication, avec notamment le bon de commande, et d'autre part la prospection clientèle. Nous avons besoin de développer nos ventes.

- Comment le groupe a-t-il évolué depuis le début ?

Entre les 46 inscrits du séminaire de décembre 2009 et aujourd'hui, ça a forcément pas mal bougé ! Le noyau dur s'est formé pour le voyage à Lyon, avec 14 exploitations. Nous étions 8 pour la première livraison fin 2011 et aujourd'hui nous sommes neuf, avec une exploitation en cours d'intégration. Mais trois nouvelles demandes sont à l'étude, pour des exploitations qui vont vraisemblablement rejoindre le collectif à court terme.

- Quels sont les projets à venir ?

Pour les relations avec nos clients via le Net, nous utilisons jusqu'ici des fiches Excel. Nous sommes en train de passer sous la régie du Drive Fermier (lire aussi en pages 8-11 de ce N°), ce qui va beaucoup améliorer notre site : avec un accueil plus chaleureux, des pages personnelles et des photos de nos produits, ainsi que la possibilité pour le client de payer en ligne. Ce sera plus professionnel.

Compte à rebours mensuel

J 0 : réception des marchandises sur le lieu de mise en paniers, confection des paniers, livraison.
J - 10 : clôture des commandes clients, envoi des commandes à chaque producteur
J - 30 à J - 10 : réception des commandes clients (passées par mail)
J - 23 : relance clients par mail, actualisation du bon de commande
J - 30 livraison précédente



Des fermes aveyronnaises aux paniers des consommateurs, les produits voyagent en toute sécurité dans une camionnette réfrigérée.

«Ah, si jeunesse savait !» : le b.a. - ba des rencontres autour de projets

Provoquer la discussion entre ceux qui ont des idées, mais qui ne les ont pas encore concrétisées, et ceux qui ont de l'expérience : c'est sur ce principe de bon sens paysan que sont organisées depuis 2009 aux quatre coins du Parc des Grands Causses des «rencontres autour de projets en circuits courts». Il y a peu, l'animation de ces rencontres s'est enrichie d'un nouvel outil pédagogique, le Jeu de l'Oie des circuits courts.

Depuis 2009, onze rencontres se sont déroulées sur le territoire du Parc, de Rivière sur Tarn jusqu'à Montclar en passant par les Raspes, les Rougiers et le plateau du Lévézou...

Ainsi, 69 porteurs de projets et plus de 30 producteurs expérimentés ont pu échanger sur le «métier» de vendeur en circuits courts.

Ces journées denses sont l'occasion d'aborder les points à régler pour réussir son projet. Car, en matière de circuits courts, c'est un peu la même chose qu'en mécanique, où un moteur bien conçu peut être inefficace s'il est mal réglé !

Extraits choisis

Durant ces rencontres, les discussions vont bon train. Le but ici n'est pas d'en faire un compte rendu exhaustif, mais de souligner quelques points ou sujets souvent abordés, en tant que facteurs de réussite, ou au contraire de risques, pour les projets.

► Trouver le bon tempo pour se lancer

Il faut du temps pour acquérir les compétences nécessaires à la maîtrise de tout un système de production et de vente. Mais si ce temps permet d'investir petit à petit, par étapes, le revenu progresse malheureusement de la même façon. Ainsi, une montée en charge qui s'étale trop peut, si l'on n'y prend garde, fragiliser l'installation. En résumé, il faut trouver le bon équilibre entre trop vite et trop doucement.

► Sur les activités, on trouve ses limites une fois lancé

Au début, on déborde de projets. Les avis et les demandes des clients constituent un dopant pour les agriculteurs qui fourmillent d'idées. Cette phase est inévitable. L'idéal est de pouvoir très peu investir pour se donner les moyens, dans un second temps, de faire le tri entre les différentes activités lancées. Certaines sont rémunératrices, d'autres moins. Et puis il y a ces activités que l'on aime tant faire et que l'on conservera, quoi qu'il en soit...

► «En circuit court, le producteur est le premier label...»

La relation directe avec les clients permet de créer un climat de confiance qui constitue le meilleur gage de qualité. Toutefois, pour certains consommateurs,

la mention AB (Agriculture Biologique) reste un repère, une valeur sûre. Tel est le cas par exemple de la plupart des AMAP (Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne), qui, généralement, exigent du bio.

► L'installation idéale en maraîchage : sur une exploitation d'élevage en place

Le maraîchage fait certainement partie de ces types d'installations qui nécessitent le moins de capital et de fonds de roulement. Malgré ce, les démarrages d'activités sont souvent très difficiles, par manque de maîtrise technique, et donc, de volumes de production. Dans ces conditions, faire du maraîchage au sein d'une exploitation d'élevage en «croisière» permet, les premiers temps, de tamponner les déficits de trésorerie. Cela aide aussi à faire face plus facilement aux gros travaux du sol pour les mises en place. Enfin, un autre avantage, le plus important, est de pouvoir bénéficier d'un appui moral dans les moments difficiles.

► Proposer des légumes qui se vendent, à des prix abordables

Les consommateurs sud-aveyronnais ont des goûts classiques : ils cherchent des légumes de base tels que pommes de terre, carottes, poireaux, tomates, haricots... Les légumes particuliers constituent toujours une curiosité intéressante, mais pas une assurance pour le chiffre d'affaires.

Un agriculteur expérimenté a calculé ses prix de vente pour chaque légume produit, à partir de la rémunération qu'il souhaitait avoir. Les résultats furent surprenants : certains produits, qui demandaient beaucoup de temps de travail, étaient trop chers, donc invendables.



Echange d'informations, discussion, diversité des expériences, convivialité : tels sont les ingrédients de base des «rencontres autour de projets». La recette a, depuis quatre ans, largement fait ses preuves...

Entre circuit court et long, il faut parfois savoir trancher

Beaucoup de vendeurs en direct ont également une production vendue en circuits longs (coopérative, privé, négoce). Lorsque le manque de temps et de moyens financiers se fait sentir, certains producteurs sont amenés à privilégier l'une des

deux activités. Une telle décision ne doit être prise qu'après avoir bien établi la situation économique des différents ateliers, sachant que le circuit court n'est pas toujours le plus rentable !



Ayant lieu chez des producteurs en activité, les rencontres sont l'occasion d'appréhender toutes les facettes du métier, de la production à la vente, en passant le cas échéant par la transformation (ici, fin 2012, dans l'atelier de transformation porcs-charcuterie de Guillaume Bouissou, à Calmels et le Viala)

Un jeune couple, une maison, un terrain et des productions en circuits courts : les dés sont lancés

Il y a cinq ans, Lisiane Fernandez et Giovanni Esposito s'installaient en sud Aveyron. Lui est tailleur de pierres, elle, ébéniste. Ayant acquis une propriété à Broquiès, ils ont élaboré un véritable projet familial où l'agriculture a une place à part entière.

- Lisiane, Giovanni, vous avez quitté vos emplois respectifs pour vous lancer dans cette aventure : pourquoi ?

Giovanni : «En tant que tailleur de pierres, j'étais en déplacement cinq jours par semaine. Quand mon fils est né, j'ai choisi la vie de famille.»

Lisiane : «Dans l'ébénisterie, on utilise beaucoup de vernis assez néfastes pour la santé. Je ne me voyais pas continuer en étant enceinte.»

- A quoi ressemblait votre propriété quand vous l'avez achetée ?

Le corps de ferme était resté tel quel depuis les années 70 : une maison avec beaucoup de travaux et deux ruines. La maison était vendue avec 3,5 hectares de terrain. Heureusement, aujourd'hui la maison est habitable et les ruines

seront hors d'eau sous peu : l'essentiel est préservé de ce côté-là.

- Quelle activité agricole mettez-vous en place ?

Nous voulons faire du maraîchage sur environ 5000 m². Le terrain est profond et bien exposé, nous prévoyons également d'implanter une serre à plants pour élargir la gamme. Dans les zones de pentes, il est prévu de planter des kiwis (kiwi sauvage de Sibérie). Enfin, nous avons mis en terre 3000 bulbes de safran. Parallèlement à cela, Lisiane relance son activité d'ébéniste et de sculpture pour faire entrer un peu de trésorerie.

- En avril dernier, vous avez participé à une «rencontre autour de projets en circuits courts» à St Rome de Tarn : que vous a-t-elle apporté ?

Les personnes expérimentées présentes ce jour là nous ont bien fait comprendre que c'est dur, mais que ça vaut le coup. Ce type d'activité est très enrichissant, aussi bien au niveau de la production que de la vente ou de la rencontre avec les clients. On se sentait plutôt seuls avec nos idées : comment faire ? Comment s'organiser ? Peut-on y arriver ? Les contacts pris ce jour-là nous seront utiles, ils nous ont donné la pêche ! On s'est aussi aperçu qu'on voulait aller trop vite et qu'il faut hiérarchiser les tâches pour les réaliser par ordre d'importance.

- Vous avez joué au «Jeu de l'oie des circuits courts» : qu'en pensez-vous ?

Toutes les questions relatives au métier y sont. Ce jeu se joue en équipe et c'est très intéressant de chercher à plusieurs les solutions aux questions posées. Ensuite, il y a la phase où tout le monde donne son avis sur les solutions mises en avant par une équipe... Nous sommes tous différents, alors c'est très riche. On se dit : «Ah oui..., je n'avais pas pensé à ça ou à cette manière d'aborder le problème !»

- Ce jeu comporte de nombreuses questions et pas de réponses, n'est-ce pas déroutant ?

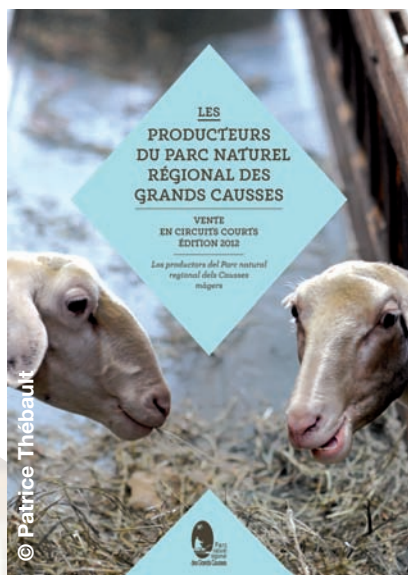
Non, car des réponses sont évoquées lors la discussion. Le fait de mélanger des personnes très différentes, des porteurs de projets avec des producteurs expérimentés est une très bonne idée. On apprend beaucoup des autres, de leurs succès comme de leurs erreurs.



Le plateau du Jeu de l'oie des circuits courts est posé sur une table. Les participants sont regroupés en petites équipes de 3 à 4 personnes, chacune munie d'un pion. On jette un dé et on avance le pion, qui tombe soit sur une case vide – on passe alors son tour – soit sur une case question. L'équipe débat de cette question, y apporte une réponse ou un point de vue. L'animateur demande ensuite l'avis des autres joueurs. La première moitié du jeu concentre les questions que l'on peut se poser avant de se lancer. La deuxième partie égrène des questions relatives à la vente en circuits courts.

Le livret des producteurs du Parc, prélude à une démarche collective ?

Edité en décembre 2012, le livret des producteurs en circuits courts du Parc naturel régional des Grands Causses est une véritable mine de renseignements, qui permet de connaître une centaine de producteurs et de savoir ce qu'ils vendent, où, quand et comment. Livret en poche, le consommateur n'a plus que l'embarras du choix pour «faire son marché».



La particularité fondamentale de la démarche du Parc est d'être territoriale, ce qui a fait dire à l'un des participants au séminaire du 10 décembre 2009 (lire p.18) : «La proximité, c'est peut-être un petit dénominateur commun, mais c'est déjà énorme !».

L'ambition du Parc pour promouvoir et développer les circuits courts va au-delà de l'édition du livret des producteurs. Mais cette première approche a été utile pour faire l'inventaire des «forces vives» présentes sur le territoire.

► Un important travail de préparation

Le projet de livret a nécessité tout un travail d'animation auprès des producteurs, de la fin 2009 au milieu de l'année 2012 (voir schéma). L'ensemble des informations réunies auprès des 103 producteurs ayant finalement adhéré à la démarche ont été mises en maquette avec la charte graphique du Parc. Le livret est sorti en décembre 2012 à 30 000 exemplaires, dont 15 000 exemplaires encartés dans les éditions du Midi Libre et du Progrès Saint-Affricain.

► Des «infos» pratiques, précises et complètes

Les retours spontanés des locaux ont été très positifs. Pour les habitants, le livret est une base de données précieuse : il permet de faire la part des choses entre les producteurs et les revendeurs sur les marchés annuels ; il présente aussi l'avantage de répertorier tous les lieux où l'on peut trouver les produits de chaque producteur (marchés annuels et estivaux, magasins situés sur le Parc).

Il met en avant ceux qui, au quotidien, font l'effort de proposer à la vente des produits locaux, qu'ils soient boulangers, épiciers, restaurateurs parfois, producteurs en magasin collectif, pharmaciens même, ou gérants de supérette.

► 103 producteurs référencés

Sur les 221 producteurs en circuits courts répertoriés, 103 ont décidé d'apparaître sur le livret.

Les produits qu'ils proposent, sont pour 31% des produits végétaux et pour 69% des produits animaux. La proportion

d'exploitations en agriculture biologique est de 45%.

Les productions se répartissent comme suit : ovins pour 25 exploitations / bovins pour 19 / fruits : 17 / légumes : 13 / confitures : 11 / porcs et charcuterie : 11 / oeufs : 10 / volailles : 9 / plantes aromatiques et médicinales : 9 / produits laitiers de brebis : 8 / vins : 7 / produits laitiers de chèvre : 4 / miel : 4 / pain : 3 / produits laitiers de vache : 2 / bière : 2.

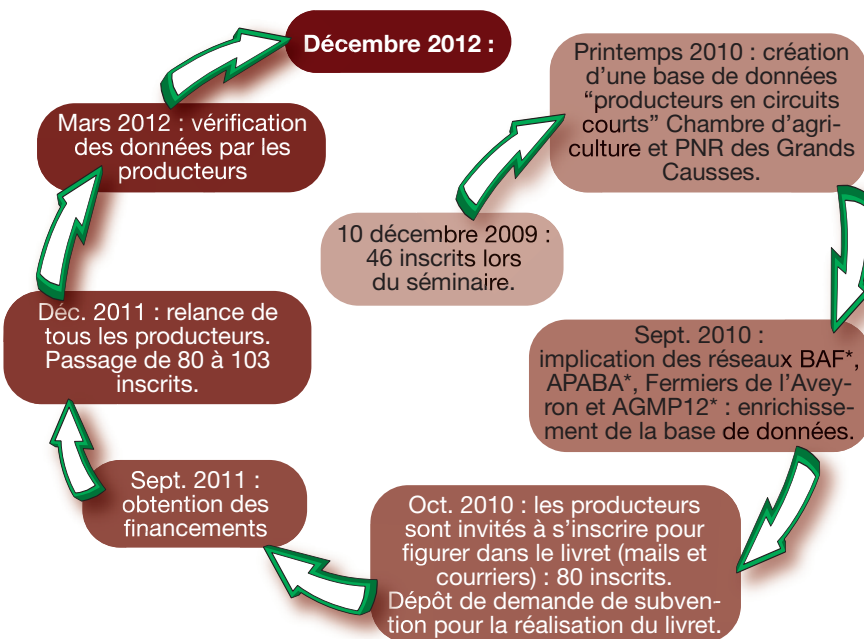


Du nord au sud et d'est en ouest, les producteurs référencés dans le livret sont répartis sur tout le territoire du Parc. Une carte récapitulative permet de voir où chacun se trouve et ce qu'il propose comme type de produit.

DAMIAN SAGHIO LA VOLONTARIÉ 12270 Coudoux 06 10 36 47 86 damian@volontarie.fr LÉGUMES, PLANTES AROMATISÉES • sur les marchés : • marché annuel : Saint-Affrique • marché saisonnier : Arie des Bagniers (Rochefort) 	JEAN-CHRISTOPHE BOIS 5, rue Louis Armand 12200 Millau 06 45 45 12 45 — 06 10 64 44 51 bois.jc@volontarie.fr LÉGUMES, FRUITS, HERBES, PLANTES AROMATISÉES • sur commande : téléphone, internet • dans les points de vente : • Millau Biocoop • Saint-Affrique • Epicerie Del Pato
MARIE-CHRISTINE ST LOUIS CONSTANT Fontainebleau Haut 12200 Coudoux-le Vieux 06 45 45 31 89 — 06 10 05 08 44 LÉGUMES, FRUITS • à la ferme • sur les marchés : • marché annuel : Saint-Affrique • marché saisonnier : Comarès	YVELINE COSTES Rue des Églisiers - 12220 Puillaud 06 45 52 52 52 — 06 45 45 60 52 yveline@volontarie.fr FRUITS, CHAMPIGNONS • sur commande : téléphone
AURÉLIE BERNARD-ANDRÉ 700, avenue du Port Vieux 12200 Valère (Albi) 06 31 76 10 77 aurelie@volontarie.fr LÉGUMES • à la ferme • sur commande : téléphone, internet • sur les marchés : • marché annuel : Saint-Affrique • dans les points de vente : • Saint-Affrique • Epicerie Del Pato	

Chaque producteur apparaît avec ses coordonnées, ses produits et ses lieux de vente. Le livret comporte 7 rubriques «produits» ainsi que la liste des marchés et points de vente situés sur le Parc.

Les étapes de réalisation du livret



* BAF : Bienvenue à la Ferme / APABA : Association pour la Promotion de l'Agriculture Biologique en Aveyron / AGMP12 : Association de Gestion des Marchés de Pays de l'Aveyron.

Des producteurs partis pour durer, non sans des évolutions de mise en marché

Où en sont les producteurs en circuit court du Parc ? Comment ont-ils évolué ? Comment voient-ils leur avenir ? Une enquête à laquelle 166 d'entre eux ont répondu en juillet 2013 a permis de faire un point d'étape.

• Des ventes sur une bonne lancée

Les producteurs sont portés par la demande des consommateurs. Pour 58% d'entre eux, les ventes ont augmenté au cours des trois dernières années, ce qu'ils attribuent à trois facteurs principaux : un contexte favorable qui stimule la demande ; la bonne qualité des produits proposés, qui fidélise la clientèle ; la prospection de nouveaux clients et marchés.

Ceux qui ne se développent pas évoquent une volonté de ne pas s'agrandir, et/ou une capacité de production limitée (en terme de travail notamment).

Les producteurs semblent très confiants pour l'avenir, 53% d'entre eux envisagent une hausse de leurs ventes.

• Orientations pour la mise en marché

Par ordre d'importance, les producteurs envisagent de développer : les magasins de producteurs et de proximité ; les livraisons sur place, en particulier dans les grandes villes ; la vente à la ferme ; la vente par Internet, sous forme individuelle ou collective. Les marchés de plein vent et la grande distribution sont quant à eux boudés...

Généralement, on ressent le besoin chez les producteurs d'aller chercher leurs clients de plus en plus loin (dans l'Hérault notamment). Ils aspirent aussi à se regrouper pour optimiser charges et temps de travail.

• Prospection et marketing, des domaines peu investis

Si les producteurs reconnaissent l'efficacité et la nécessité du travail de prospection, la plupart vendent cependant sans démarcher le client et sans stratégie marketing construite : on peut même considérer qu'indirectement les médias assument ces fonctions. On assiste en quelque sorte à une vente «passive», qui dans la plupart des cas fonctionne bien, dans le cadre d'un réseau restreint de clients.

• Vendre par l'intermédiaire d'un commerçant : une voie à creuser

L'étude s'est aussi tournée vers les commerces de proximité : la rencontre avec des gérants de magasins a permis de recueillir leurs attentes et commentaires vis-à-vis d'un approvisionnement en produits locaux. L'idée était d'évaluer les conditions et le potentiel de développement de ce type de vente en circuits courts, via un prescripteur.

Pour en savoir plus, un article plus complet à venir

Cette étude, restituée aux agriculteurs concernés le 2 décembre à Saint-Affrique, mérite plus de développements : un article beaucoup plus détaillé lui sera consacré dans un prochain GTI.



© Patrice Thébaud

Aurélien Viala,
étudiant à l'EI PURPAN,
stagiaire au CDASA
(juin-décembre 2013)

Assiettes en «circuit court» à la table des cantines, utopie ou avenir ?

L'Aveyron regorge de bons produits alimentaires, mais au menu des cantines, l'histoire est toute autre, comme en témoignent bon nombre d'enfants. D'où vient ce paradoxe ? Quelles sont les conditions nécessaires pour renverser la vapeur ? Où en sont les actions menées sur le département pour garnir les assiettes de la restauration collective avec des produits locaux ? Mettons les pieds dans le plat.

En juin 2010, Alain Fauconnier, maire de Saint-Affrique, demande à la Chambre d'agriculture de l'aider à approvisionner la cuisine centrale de la ville en produits locaux. Dès septembre, contact est pris auprès de producteurs en vente directe du Saint-Affricain : dix d'entre eux acceptent de passer un peu de temps pour bâtir une offre collective de produits.

Approvisionner la restauration collective : surprises à la carte !

► Un marché étroit

Le nombre de repas servis dans les cuisines a de quoi faire rêver : 600 par jour en période scolaire pour la seule cuisine centrale de Saint-Affrique. Mais compte tenu des faibles rations de viande des menus enfants, cela ne représente que 60 kg de viande par service. Quand on sait que pour éviter des dérapages budgétaires, les cuisines se contentent en général d'une commande de produits locaux par mois, on mesure alors l'étroitesse du marché.

Bien que la restauration collective dans le Sud Aveyron ne représente pas un enjeu économique pour les producteurs, les agriculteurs cités plus haut ont décidé de proposer leurs produits à plusieurs cuisines centrales du Saint-Affricain. Les rencontres avec les cuisiniers et les intendants furent riches d'enseignements...

► **Le chef-cuisinier, personne clé**
C'est le chef-cuisinier qui décide du fonctionnement de la cuisine, il est donc incontournable pour toute démarche d'introduction de produits locaux.

Au quotidien, l'approvisionnement local donne du travail en plus et crée des complications :

- les commandes doivent être anticipées à trois, quatre, voire huit semaines (pour la viande bovine), alors qu'en général elles le sont à la semaine,

- le cuisinier a autant d'interlocuteurs que de produits, loin de la souplesse tant appréciée des circuits longs,

- la mise en place des achats locaux, si elle supprime des intermédiaires, ne génère pas d'économies, et induit même parfois des surcoûts.

Si dans l'absolu tout le monde est favorable à la mise en place de ces filières, dans la pratique la plupart des responsables de cuisines ne souhaitent pas s'y investir. Pour autant, il en existe qui d'emblée acceptent ces contraintes et adhèrent à la philosophie générale de la démarche : on ne peut mettre en mouvement que ces personnes-là.

► Un marché plus adapté aux producteurs en circuits longs

Aujourd'hui, la vente directe est en plein essor. Pour autant, peu de producteurs en circuits courts sont à l'aise financièrement, ils ont donc peu d'intérêt à dérouter une partie de leur production vendue en direct à des prix rémunérateurs vers les cuisines centrales (pour des prix inférieurs).

Les producteurs en circuits longs, qui subissent parfois lourdement la baisse des prix de leurs produits, pourraient peut-être mieux tirer leur épingle du jeu, en diversifiant leur activité de façon simple, autour d'un produit : un légume, un type de viande (par ex. les avants rachetés à bas prix à l'abattoir...).

► Même locaux, les produits coûtent cher à transporter

Vu la faiblesse des volumes, les systèmes les plus durables sont ceux qui savent maîtriser les coûts de transport. L'idéal est donc de travailler sur des entités géographiques assez restreintes ayant une assez forte concentration de cuisines centrales et de producteurs. Dans le même ordre d'idée, les abattoirs et ateliers de découpe doivent aussi se situer le

plus près possible des cuisines.

Cela ramène les démarches près des agglomérations de Saint-Affrique, Millau et Séverac.

► Un menu local n'est pas forcément plus cher

Comparé à un produit proposé par une centrale d'achats, le même produit mais local est presque toujours moins bien placé en prix. Pourtant, de façon surprenante, de nombreux intendants affirment qu'avec un approvisionnement local leur budget n'a pas bougé. Une situation qu'ils expliquent entre autres par une très faible perte de poids des denrées à la cuisson (nécessitant donc moins de quantités) et une diminution volontaire des grammages de viande au profit des légumes, modification apparemment très bien acceptée par les enfants.

Ces cuisiniers-chef détiennent sans doute la clef du développement de l'approvisionnement local des cantines, car dans le contexte de crise ambiant, il est difficilement envisageable (pour l'intendant comme pour des parents d'élèves) de payer plus cher les repas, même pour une qualité supérieure. Et l'on ne peut pas compter sur des niveaux de subvention importants pour adoucir la facture...

Le prix des repas, une question de «dosage»

Aujourd'hui encore, peu de cuisines centrales connaissent finement le coût de leurs repas... Mais pour Julien Aigouy, responsable de la cuisine centrale de Millau, il n'y a pas de secret : «La première étape, pour se lancer dans l'intégration de produits locaux sans risquer d'exploser son budget repas, c'est de connaître précisément le coût des achats et de tenir une comptabilité analytique» affirme-t-il. Ainsi, chaque année, il incorpore un peu plus de produits locaux de façon tout à fait maîtrisée dans ses menus.

Une interface entre cuisines centrales et producteurs

Suite à l'opération engagée sur le Saint-Affricain en 2010, deux cuisines passent ponctuellement commande, mais la dynamique ne s'enclenche pas vraiment.

Cependant la démarche est dans l'air du temps. En janvier 2011, le Conseil Général et l'Association Soli'Terre lancent deux appels d'offre collectifs, mais l'aventure tourne court pour les producteurs locaux (lire l'encadré ci-dessous).

A l'échelle du Parc des Grands Causses, la réflexion conduit alors à la mise en place, courant 2012, d'un accompagnement proposé aux cuisines centrales au travers de plusieurs étapes :

- une prise de contact par le conseiller de la Chambre d'agriculture qui explique l'accompagnement proposé,
- un diagnostic du fonctionnement de la cuisine, réalisé par l'APABA*,
- l'élaboration d'un «plan d'action» avec l'appui de la Chambre d'agriculture et de l'APABA,
- la rencontre entre les responsables des cuisines et les producteurs, la mise en place des commandes. Cette étape prévoit aussi des actions complémentaires non engagées à ce jour.

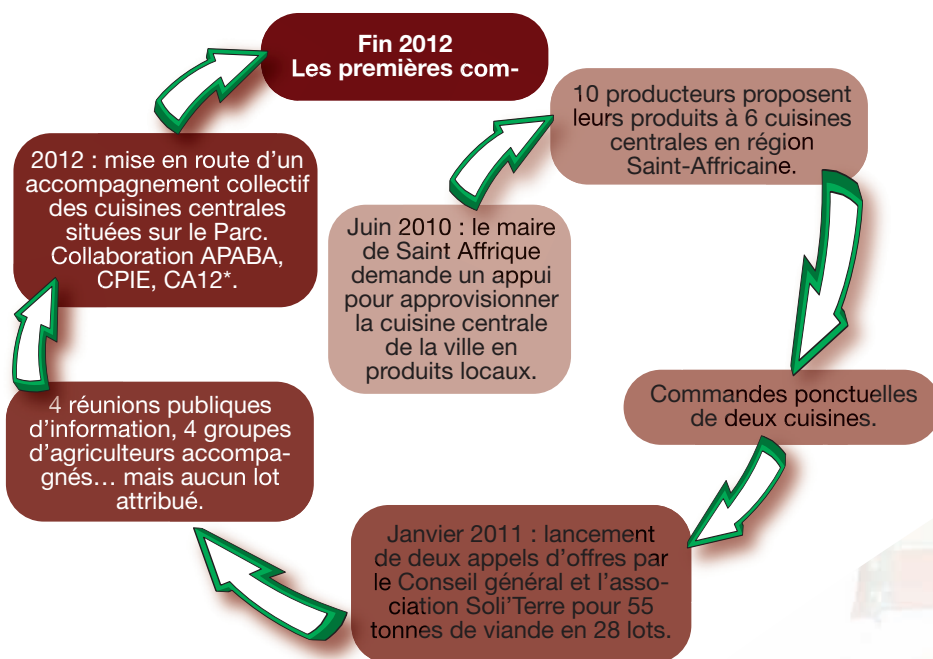
Sur les douze structures contactées, six ont engagé la phase de diagnostic et six (5 des précé-

dentes et une nouvelle) ont élaboré un plan d'action. Aujourd'hui, trois structures ont passé commande avec des producteurs : le Groupement des Terres Rouges à Belmont, le collège Marcel Aymard

à Millau et le collège Jean d'Alembert à Séverac le Château.

La mayonnaise prendra-t-elle pour d'autres structures ? Affaire à suivre, dans un prochain GTI...

Une sollicitation après l'autre, une opération est née...



* APABA : Association pour la Promotion de l'Agriculture Biologique en Aveyron / CPIE : Centre Permanent d'Initiative à l'Environnement / CA12 : Chambre d'agriculture de l'Aveyron

Janvier 2011 : deux gros appels d'offre sur des produits carnés classés sans suite pour les circuits courts

En 2010, le Conseil général de l'Aveyron, souhaitant favoriser les achats de produits locaux, met sur pied un groupement de commande pour 19 collèges publics du département. Cinquante tonnes de viande sont dans la balance, réparties en 21 lots sur quatre secteurs géographiques.

De son côté, l'association Soli'Terre regroupant 6 communes propose 7 lots correspondant à une petite partie des achats de ces collectivités, soit 5 tonnes de viande et des légumes.

Les deux appels d'offre paraissent en même temps. A la demande de leurs initiateurs, plusieurs réunions d'informations sont organisées pour les producteurs aveyronnais avec l'aide de la Chambre d'agriculture : 55 agriculteurs répondent présents, et, dans la foulée, quatre groupes sont accompagnés pour faire des propositions de produits.

L'équilibre matière, point critique côté producteurs

Le respect de «l'équilibre matière» apparaît rapidement comme une difficulté. Sur un jeune bovin de 680 kg de poids vif, on peut tirer 245 kg de viande nette, dont 113 kg de pot au feu, saucisses ou bourguignon, 92 kg de beefsteak/rôti et 40 kg de filet : l'équilibre matière n'est atteint

que si les commandes respectent ces proportions, ce qui n'est en l'occurrence pas le cas. Et il est difficile pour un producteur de vendre le reste en direct.

Des offres «circuits longs» mieux placées

Le Conseil général et Soli'Terre avaient lancé leurs appels d'offre aussi bien en direction des agriculteurs locaux que de fournisseurs en circuits longs. Les intendants et / ou les cuisiniers des structures concernées ont analysé et classé les différentes propositions sur le goût des produits, leur prix et sur un critère regroupant des aspects environnementaux et les conditions de livraison. Les produits en circuits courts ne sont pas systématiquement arrivés en tête sur le critère organoleptique, ni sur les critères environnementaux, mais ils étaient deux à trois fois plus chers que ceux de la concurrence. De ce fait, les producteurs ne se sont vus attribuer presque aucun lot.

D'autres modalités de transaction à trouver

Avec du recul sur cette expérience, il apparaît qu'il est finalement plus facile pour des producteurs de tirer leur épingle du jeu dans des négociations de gré à gré, où la proximité va jouer à plein, que dans le cadre d'appels d'offres. C'est en tout cas l'option qui a été retenue et mise en œuvre sur le Parc des Grands Causses.

Abattage de volailles à façon : le Gallinomade a le bec dans l'eau

Pour les producteurs de volailles en vente directe, l'abattage est le poste clé de l'activité. Suite à la fermeture d'un abattoir à façon sur la région millavoise, seize producteurs du Sud Aveyron se sont retrouvés sans solution. Une réflexion menée avec l'aide de la Chambre d'agriculture a débouché sur un projet d'abattoir ambulant...

Aux deux bouts de la chaîne de production de volailles en vente directe, l'élevage et la vente ne posent pas vraiment de problèmes : l'élevage est assez facile et nécessite peu d'investissement, la vente se fait en général dans un rayon étroit autour des exploitations. L'abattage, par contre, constitue souvent un point noir pour le producteur : l'opération est ingrate, nécessite un investissement conséquent (locaux et matériel) quand elle est effectuée sur l'exploitation, et consomme beaucoup de temps.

Limites de l'abattoir en dispense d'agrément

Il existe deux types d'abattoir de volailles : agréé CEE ou en dispense d'agrément. La différence entre les deux n'est pas tant dans la conception et le coût que dans le suivi sanitaire du fonctionnement, très lourd pour la première formule.

Si l'abattoir en dispense d'agrément satisfait pleinement aux besoins des producteurs qui en sont équipés, il présente une contrainte de taille : l'interdiction de louer l'outil ou de faire de l'abattage à façon pour quiconque. Un proprié-

taire d'abattoir en dispense devra donc supporter seul un investissement de 30 000 € à 50 000 €. Une somme susceptible de dissuader (dans un premier temps au moins) bien des porteurs de projets. Par ailleurs, bon nombre de tueries en dispense d'agrément sont largement sous utilisées, la plupart ne fonctionnant qu'un jour par semaine. Un non-sens, du point de vue du développement local.

Un "Gallinomade" en phase avec les besoins

Lors du séminaire du 10 décembre 2010 (lire en p.18), seize producteurs de volailles avaient fait savoir leur intérêt pour la mise en place d'un abattoir de volailles sur le Sud-Aveyron. Leur demande faisait suite à l'arrêt d'activité de l'abattoir à façon des Charmettes à Creissels, survenu en 2009.

Avec l'appui de la Chambre d'agriculture, trois réunions de travail sont alors organisées, faisant ressortir plusieurs points :

- majoritairement, les producteurs ne souhaitent pas réaliser eux-mêmes l'abattage : pour certains, ce serait un frein au développement de leur activité, en raison du temps à y consacrer.

- la distance à parcourir pour mener les volailles à l'abattage est une contrainte très forte, aussi bien en temps qu'en coût induit, le déplacement concernant des quantités souvent régulières mais faibles,

- il est impossible de trouver un emplacement pour un éventuel abattoir qui satisfasse la majorité des producteurs sur le Parc.

Au fil des discussions germe l'idée de créer un abattoir ambulant, joliment baptisé «Gallinomade».

► Un concept «pas bête» du tout

Le Hall Technologique du Lycée Rodez La Roque apporte alors un appui déterminant à la réflexion, en prenant en charge l'étude de faisabilité technique du Gallinomade.

Le prototype d'abattoir est conçu pour prendre place sur la remorque d'un camion (2,50 m X 13,20 m). Cette remorque stationnerait sur des périodes d'une semaine sur Millau, Séverac Le Château et Saint-Affrique. L'abattage, confié à deux personnes salariées, serait effectué sur les quatre premiers jours de la semaine, les producteurs venant récupérer leurs volailles refroidies le vendredi (l'installation comporte une chambre froide de ressuyage). D'un site à l'autre, la remorque serait déplacée par un transporteur.

Sans porteurs engagés, le projet tombe à l'eau

D'emblée, aucun des éleveurs de volailles n'a souhaité prendre ce projet à son compte, tous voulant bénéficier d'une prestation d'abattage sans avoir à gérer l'abattoir.

D'autre part, l'étude économique a positionné l'équilibre financier à partir de 25000 volailles abattues par an. Les différents recensements réalisés laissaient entrevoir un potentiel immédiat de 8000 volailles. Même si l'on sait que la présence sur le territoire de ce type d'abattoir peut générer une demande bien plus forte à terme, le problème était le suivant : qui serait volontaire pour prendre ce concept à son compte et encaisser deux ou trois années de déficit de fonctionnement ? En l'absence de porteur de projet, ce dernier est resté... dans l'oeuf.

Sans solution nouvelle, les producteurs se sont diversement adaptés : certains ont arrêté leur activité, certains continuent d'effectuer pour l'abattage des déplacements au long court, quelques uns ont créé leur salle d'abattage en dispense d'agrément. Mais ils ne peuvent pas en faire profiter leurs voisins, il faudrait pour cela que la réglementation sanitaire évolue. La partie n'est pas gagnée.



© Patrice Thébaud

Exploitations en circuits courts du Parc des Grands Causses : photo de famille

Sur un total de presque 1800 exploitations agricoles, le Parc en compte un peu plus de 220 engagées en circuits courts. Faisons un zoom avant sur ces exploitations, leur répartition et leurs productions...

Le pourcentage d'exploitations en circuits courts sur le Parc des Grands Causses (13%) est tout à fait dans la moyenne départementale.

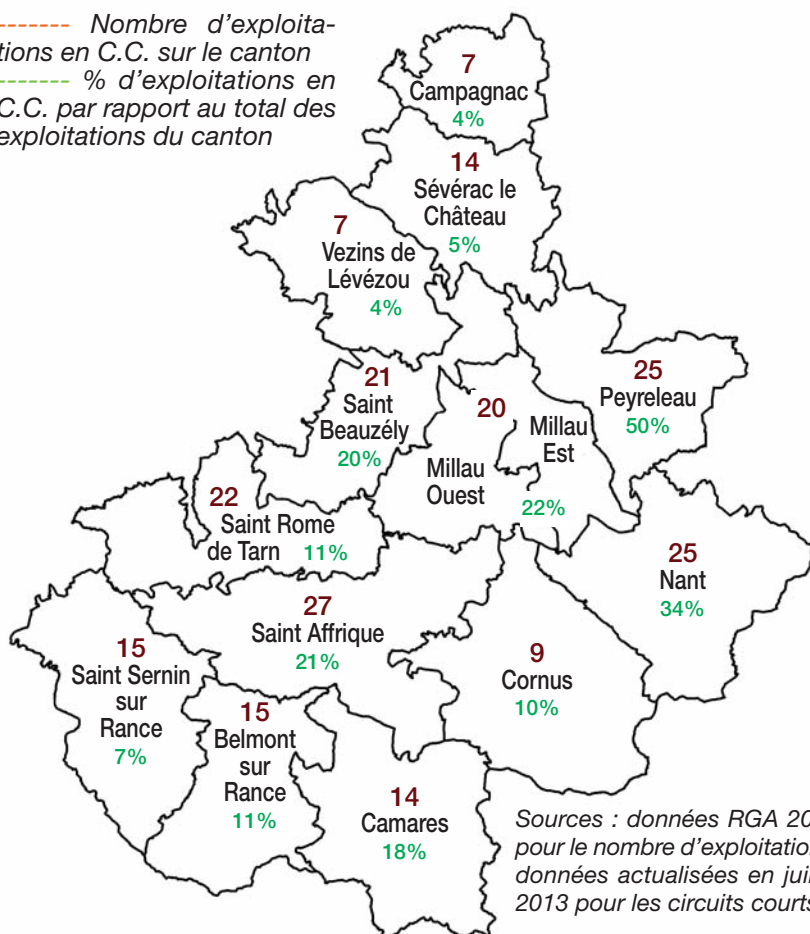
Concernant leur répartition, elles sont peu présentes sur le Lézou et plus concentrées qu'ailleurs sur les vallées du Tarn et de la Dourbie et sur le Larzac : avec, dans les vallées, une majorité de productions végétales sur des exploitations sans élevage, et sur le causse, des productions souvent développées en diversification d'un élevage en circuit long.

L'agriculture biologique est très présente sur les exploitations en circuits courts, concernant au total 37% d'entre elles (81 sur 221).

Quant aux produits proposés, ils offrent une belle diversité (voir tableau). Au sein de cet éventail, la viande se taille la part du lion, avec cinquante exploitations qui vendent de la viande bovine, et presque autant en viande ovine. Toutefois, les élevages ovins sont huit fois plus nombreux que les élevages bovins sur le territoire du Parc : la viande bovine est donc beaucoup plus fréquemment vendue en direct que la viande ovine.

Répartition des exploitations en circuits courts sur le territoire du PNR des Grands Causses

----- Nombre d'exploitations en C.C. sur le canton
----- % d'exploitations en C.C. par rapport au total des exploitations du canton



Sources : données RGA 2010 pour le nombre d'exploitations, données actualisées en juillet 2013 pour les circuits courts.

Nombre et proportion d'exploitations où l'on trouve chaque type de production (sur les 221 exploitations en circuits courts du Parc des Grands Causses – données juillet 2013)

Viande bovine	Viande ovine	Légumes	Fruits	Volailles	Produits lait de brebis	Viande de porc et charcuterie	Oeufs	Confitures	Plantes (PPAM*)	Miels et dérivés	Jus de fruits	Vins et/ou apéritifs	Pain	Produits lait de chèvre	Produits lait de vache	Viande caprine
50	47	37	29	29	17	16	15	12	11	11	10	8	6	6	3	3
23%	21%	17%	13%	13%	7,5%	7%	<7%	5%	5%	5%	4,5%	3,5%	<3%	<3%	1,4%	1,4%

Certaines exploitations peuvent combiner deux productions en circuits courts, voire parfois plus, le total de la première ligne n'équivaut donc pas à 221. *PPAM : Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales