

Circuits courts : du potentiel mais...

Dans le marasme économique où sont plongés les éleveurs et les petits producteurs, chacun tente de trouver la solution pour vivre de son métier sur son territoire. L'addition de chacun peut faire naître l'espoir au travers des circuits courts.

Sur les champs de foire, dans les cours de ferme ou lors d'un concours d'animaux ou de labours, c'est devenu un des sujets incontournables: les circuits courts peuvent-ils sauver l'agriculture ?

Réclamés à cor et à cri par le consommateur dès qu'une crise sanitaire pointe le bout de son nez, plébiscités par une catégorie de population qui a les moyens de s'éloigner de temps à autre des grandes surfaces, encouragés par le gouvernement pour ensuite mieux s'acquitter avec les GMS, vécus naturellement par bon nombre de

L'idée de rester maître de son produit, si possible par la transformation et la vente, sans intermédiaires, s'est installée.

gens vivant à la campagne, les circuits courts ont tout pour réussir. Et, on ne peut pas dire que ça ne marche pas, notamment



La vente en circuit court incite l'exploitant à repenser toute la politique de son exploitation. (Photo d'archives L'Écho)

dans nos régions, puisque 11% des exploitations agricoles du Limousin travaillent déjà sur ce modèle.

Au départ, on appelait cela la vente directe, ou la vente à la ferme et certains réseaux agro-touristiques ont mis le pied à l'étrier de bon nombre de producteurs. Mais, la plupart du temps, en parallèle, l'exploitation continuait à

vendre selon les circuits traditionnels, c'est-à-dire au marché, à la coopérative ou au groupement de producteurs.

Progressivement, les choses ont évolué. L'idée de rester maître de son produit, si possible par la transformation et la vente, donc sans intermédiaires, s'est installée. Pour les petits fruits, les cultures maraîchères, la transition a été naturelle. Pour les élevages de petits animaux, l'adaptation n'a pas été compliquée. Mais dès que l'on passe sur des gabarits plus imposants, il a fallu innover car la difficulté est d'être capable de produire 52 semaines sur 52, à qualité égale. La technique du sous-vide a permis d'avancer plus rapidement d'autant plus que certains abattoirs, souvent dans des départements limitrophes, se sont mis au service de cette nouvelle clientèle.

Dans la région d'Eymouettes, au sud-est de la Haute-Vienne, un groupe d'éleveurs tra-

REPERES
En Haute-Vienne, selon le ministère de l'Agriculture, 29% des exploitations utilisent le circuit court en tant que mode de vente mineur ne dépassant pas 10% du chiffre d'affaires de l'entreprise. Seul un tiers des exploitations vendent toute leur production en circuit court.

Il est vrai que le PNR Mille-vaches en Limousin dispose déjà d'une dynamique identitaire. De quoi faire sauter le verrou de la contrainte sanitaire, principal obstacle des producteurs. Mais ne s'improvise pas membre du circuit court qui veut. Une formation pour connaître son marché et s'y adapter est plus que jamais nécessaire. Cependant l'apprentissage sur le tas, voire sur l'échange, reste possible.

Pourtant, le collectif a dû revoir sa copie parce que les règles économiques restent les seules qui donnent quints à un projet.

A commencer par celles liées à l'outil d'abatage. En dessous d'un certain seuil, les charges fixes, par définition incompressibles, influent fortement sur le prix au kilogramme de viande en sortie d'abattoir. Il faut donc s'appuyer sur une structure plus importante capable d'absorber un petit volume supplémentaire. Car à l'autre bout de la chaîne, face aux consommateurs, il ne reste que deux options: soit on aligne le prix sur le marché au risque de travailler sinon à perte tout au moins sans dégager un revenu décent, soit on vend au juste prix quitte à faire fuir le consommateur. A moins que le producteur ne consacre qu'une partie de sa production à la vente directe, s'appuyant sur les circuits conventionnels pour «faire tourner l'exploitation».

Alors, adieu veau, vache, cochon, couvée... Les circuits courts bâtissent des châteaux en Espagne au risque de se trouver gros Jean comme devant. Un risque qu'ils assurement pleinement ■

THIERRY SRIET



PIERRE-ANTOINE RAIMBOURG
GIE OVINS DU LIMOUSIN

Le circuit court est une bonne chose.

Il permet au producteur de passer par le statut de «commercialisant», avec une réflexion sur la mise en marché, les choix stratégiques pour au final déboucher sur le vaste sujet de l'agriculture. Car toutes ces questions conduisent à celle de savoir comment le marché correspond au contexte de mon entreprise et ce que je dois faire pour m'adapter. On devient donc acteur plutôt que simple producteur qui attend qu'on vienne acheter son produit. Mais il existe différentes formes de circuits courts. Le plus simple c'est un producteur face à un consommateur. Avec l'agneau Baronet, c'est d'une autre dimension, avec une marque qui appartient à plus de mille éleveurs et qui s'est donnée les moyens de la transformation et de la mise en marché de la viande. Du producteur on va à l'abattoir et directement chez le boucher et le consommateur. C'est donc encore un circuit court. Le vrai point positif, c'est la reconnaissance du travail et de l'implication de l'éleveur au quotidien. Ceci lui permet d'aller chercher la valeur ajoutée. On s'efforce de communiquer là-dessus avec le Baronet car chacun apporte un savoir-faire au service du consommateur.