

## **Retour sur les visites d'exploitation :**

### **Circuit A :**

GAEC Pierre et Terre – Pierre et Emile Tabel – ovins, porcs, poules pondeuses, céréale (farine) – Vente en AMAP et coopérative.

Caroline Bars – Ovins viande, laine et pain – Vente à la ferme, en magasin gamm'vert, marchés locaux, particuliers, magasins de producteurs, coopérative.

Des exploitations qui s'insèrent parfaitement dans le paysage grâce à la vente directe et le souhait qu'après il y ait toujours une famille qui puisse y vivre.



### **Circuit B :**

Bernard Ferrand – Yaourts fermiers, fromages blancs, pension de génisses Aubrac – Vente en magasin et en marché.

Séverine et Damien Pontarlier – Maraîchage et arboriculture – Vente en AMAP et marchés.

Deux exploitations très différentes : pour le producteur de yaourt, on sent que tout est millimétré pour que cela rentre dans son organisation du travail, la répartition est faite entre les jours de production et les jours de livraisons. Il veut pouvoir transmettre son exploitation mais celui qui la reprendra devra faire son propre projet, il ne fera pas à la place de.

Pour les maraichers, on note une difficulté à se tirer un revenu même 6 ans après leur installation, ils font beaucoup de concessions, mais n'étant pas du coin, la vente directe a été un moyen de s'insérer dans la population locale.



### **Circuit C :**

Gamm'vert ferme de Figeac, magasin de Lacapelle Marival – Produits locaux et régionaux.

Gaec ferme de la Rauze – polyculture élevage : du blé au pain, du cochon au saucisson, bovins viande, huile de tournesol, jus de pommes – vente sur les marchés et à la ferme.

Gamm'vert : Les agriculteurs qui ont fait cette visite ont été pour certains positifs en notant des convergences possibles avec les circuits de distribution de grandes et moyennes surfaces. Pour le magasin, on garde la valeur ajoutée sur le territoire. D'autres agriculteurs

n'ont pas apprécié cette visite car cela leur a semblé trop loin de leur valeur.

Pour l'exploitation agricole, ils sont passés d'une démarche intensive (en 1986 avec 90 truies naisseur-engraisseur et 45ha de terres) à une démarche bio en vente directe. Il y a beaucoup d'énergie dans cette exploitation, et le besoin d'aller vraiment au bout des choses.



**Intervention de Jacques Mathé :**  
**Professeur d'économie rurale à l'Université de Poitiers.**

Les circuits courts: une tendance ou une modification profonde des modes de consommation ?

On est bien sur une modification profonde des modes de consommation. La demande est large, il semble qu'il n'y ait pas de limite dans l'offre et dans la créativité. Il faut ainsi apporter une diversité de la gamme. On est bien sur un métier de réseau et de collectif. « Il n'y a pas de limite dans les circuits de distribution en circuits courts, mais pourquoi je le fais et est-ce que ce mode de distribution me convient ? Je vends à un réseau qui me permet de m'identifier ». Internet est un élément clé de la réussite et du développement des circuits courts, « c'est un coût d'accès au commercial qui est presque nul »