

# en direct



DE LA CHAMBRE D'AGRICULTURE DES BOUCHES-DU-RHÔNE

## Pour la vente directe... ...et les circuits courts.

La Chambre d'Agriculture des Bouches du Rhône a toujours accompagné les demandes de création de circuits de vente directe entre producteurs et consommateurs. C'est bien pour cela que la Chambre d'Agriculture porte le premier réseau créé pour les agriculteurs «PRODUITS DE LA FERME - VENTE DIRECTE» repris depuis par le logo «BIENVENUE A LA FERME». Au delà du sérieux indispensable de tous ceux qui bénéficient de la notoriété de la marque, c'est la démarche collective, basée sur un cahier des charges et des contrôles permanents qui assure la garantie des consommateurs. Mais la diversité des situations et la segmentation toujours plus forte des marchés ont poussé la Chambre d'Agriculture à élargir son champ d'action, et à accueillir, initier souvent, des projets innovants au travers de Salons, d'expositions, de marchés, de ventes sur ou hors de l'exploitation, sans compter la prise en charge de circuits courts comme dans le cas des cantines scolaires. Petit tour d'horizon.



### Notre Fleuron : Bienvenue à la Ferme

Le pôle agritourisme de la Chambre d'Agriculture a pour objectif le développement de la marque Bienvenue à la Ferme. Son développement est possible à la mise en place d'une politique de qualité avec des outils d'agrément et de contrôle adaptés et la promotion du réseau.

La marque «Produits de la ferme» a été créée par les Chambres d'Agriculture de PACA afin de promouvoir la vente directe au sein du label national «Bienvenue à la Ferme».

En adhérant à la charte «Produits de la Ferme», le producteur bénéficie de la promotion faite lors des foires ou salons, au cours desquels il pourra présenter son stand, ainsi que dans le catalogue «liste des producteurs agréés» largement diffusés dans les offices de tourisme. Le site Internet «Bienvenue à la ferme» décrit dans le détail les exploitations du réseau.

Outre l'image véhiculée par le réseau «Bienvenue à la Ferme», de nombreuses actions de promotions départementales sont organisées par la Chambre d'Agriculture des Bouches du Rhône. Des formations sont aussi proposées telles que «comment aménager un point de vente». Véritable outil promotionnel, la marque est un gage de qualité pour le consommateur.

Pour tout renseignement :  
Grégory GALTIER : 04.42.23.86.23

### Pourquoi vendre en direct ?

La vente directe... favorise la confiance du client en proposant des produits de qualité, vendus dans le respect d'un cahier des charges strict. La réglementation de la vente directe, émise par la Chambre d'Agriculture, encadre les producteurs désireux de vendre le fruit de leur exploitation sans aucun intermédiaire. Ne peuvent être vendus directement que des produits provenant exclusivement de l'exploitation d'origine, ce qui garantit au client la provenance du produit qu'il achète.

La vente directe... offre aux producteurs l'opportunité de rentabiliser plus rapidement leurs productions en diminuant au maximum les intermédiaires. Mais produire et mettre en vente ne suffisent pas, le producteur doit être en mesure d'attirer les clients sur son exploitation ou vers son étal. Il dispose pour cela de quelques

moyens de publicité, comme les panneaux et le fléchage.

La vente directe... incite les producteurs à se regrouper sur les marchés paysans afin de proposer une gamme diversifiée de produits. De nos jours, les marchés paysans doivent être en mesure d'offrir au consommateur les différents produits frais qu'il trouve dans son supermarché, pour rester attractif. En développant les réseaux organisés, les exploitants parviennent davantage à rentabiliser leurs productions en créant une dynamique de groupe.



### Notre innovation :

#### 26 collèges en circuits courts

26 collèges du département reçoivent, une fois par semaine, des fruits et légumes de saison, cultivés dans les Bouches du Rhône, grâce au circuit court mis en place par la Chambre d'Agriculture, avec l'appui soutenu du Conseil Général et en partenariat avec l'Education Nationale. Les agriculteurs fournissent leurs produits frais, la logistique mise en place permet de préparer rapidement les commandes et de livrer les collèges. Dans les cantines, le personnel a juste le temps pour préparer les légumes, qui génèrent plus de travail que des produits déjà prêts ( surgelés, produits sous vide...), mais combien plus savoureux. Et pour que ces plats «nouveaux» soient mis en valeur, nous les accompagnons d'information, d'animations autour de la nutrition et la santé.

C'est tout le sens de la démarche qui se veut durable : développer un programme global, avec des actions pédagogiques sur les aliments et des actions de la formation et sensibilisation des personnels de cuisine...sans oublier des visites de terrain pour tous, afin de mieux faire connaître l'agriculture locale!

La Chambre d'Agriculture qui assure actuellement le rôle d'intermédiaire pour la fourniture de fruits et légumes et même du riz de Camargue, a deux objectifs à court terme : élargir la gamme des produits proposés, et passer la main progressivement aux agriculteurs qui doivent se regrouper.

Ce programme, qui concerne environ 10000 élèves, fera l'objet d'une évaluation en juin 2007, et devrait largement se développer dès la prochaine rentrée scolaire. Les premières actions déjà réalisées suscitent un très fort intérêt, de l'enthousiasme même dans certains collèges ; les objectifs poursuivis sont ambitieux et valorisants pour les agriculteurs des Bouches du Rhône.

Pour tout renseignement :  
Bernard GUERIN : 04.42.23.86.12

### ...rester à l'écoute des agriculteurs

Pour assurer les meilleures conditions de réussite, un circuit de vente direct doit naître de la volonté des agriculteurs. C'est pourquoi l'équipe technique de la Chambre d'Agriculture accompagne et conseille les projets en gestation, qu'il s'agisse de la création d'un magasin en ville, d'un marché itinérant, ou de liv raison des produits aux consommateurs.

Au-delà de la faisabilité économique et de la rentabilité de l'opération, le rôle de la Chambre d'agriculture est de vérifier si les exploitations agricoles sont adaptées pour ce travail et si les produits vont correspondre à la demande des consommateurs.

Un référentiel technico-économique, basé sur la contribution de chacun et l'échange des expériences est l'outil indispensable. C'est ce que nous mettons en œuvre en 2007.

Pour tout renseignement :  
Mathieu MOUNICQ : 04.42.23.86.70

### Point de vue

#### Espace producteurs sur le Marché d'Aubagne



#### Jean-marc ZAVATTONI, élu de la Chambre d'Agriculture :

«Il y a quelques mois, la Communauté d'agglomération du pays d'Aubagne et de l'Etoile nous a demandé de prospecter les agriculteurs susceptibles d'être présents sur l'Espace Producteurs du marché d'Aubagne. Pour cela, nous demandons à chaque agriculteur de participer au label «Bienvenue à la Ferme» pour garantir l'origine de ses produits.

La prospection a déjà permis de présenter 10 producteurs : 5 d'entre eux ont été retenus et ont déjà participé au marché. Une vraie satisfaction pour tous !»

#### Marché paysan de Graveson



#### Marie-paule CHAUVET, élue de la Chambre d'Agriculture :

«J'ai pris l'initiative de créer ce marché pour répondre à un réel besoin, autant du côté des agriculteurs que du côté des consommateurs. D'ailleurs, la meilleure preuve de réussite est la fréquentation de notre marché chaque vendredi, du printemps jusqu'à l'automne, saisons où nous produisons des fruits et légumes de qualité. Graveson a donné l'exemple à d'autres ; il reste de la place pour de nouvelles initiatives (vente par paniers, point de vente collectif, marchés paysans) et la Chambre d'Agriculture est un bon outil pour aider au développement de la vente directe.»

La vente directe a toujours existé, avec le rêve d'enfance du lait et des légumes que nous allions chercher à la ferme. Modernisée et adaptée, cette réalité d'aujourd'hui s'appelle Bienvenue à la Ferme : un symbole fort, développé par la Chambre d'Agriculture à l'attention des consommateurs.

Si les circuits courts reprennent au fil du temps de l'ampleur, c'est par goût du consommateur qui recherche «le vrai produit» mais c'est aussi parce que les circuits de gros ne sont plus à même d'absorber décemment toutes nos productions agricoles locales. Soyons clair : les expéditeurs, les coopératives, les transformateurs sont des opérateurs indispensables à la vie économique et à l'approvisionnement de notre pays ; ils ont participé à la croissance nécessaire de l'activité agricole, et demain encore leur place sera fondamentale. Seulement voilà, l'ouverture des marchés et la concurrence mondiale nous ont relégué au rang de simples producteurs sans marge, toujours affaiblis par la concentration de la distribution.

Alors nous devons réagir, réduire les coûts de logistique, parfois nous approprier la marge du commerçant, communiquer en direct avec le consommateur ! La Chambre d'Agriculture est un lieu de rencontre et d'échange de compétences. C'est pourquoi les initiatives sont nombreuses et j'en suis très satisfait. Notre rôle est de les structurer pour leur donner toutes les chances de réussite. C'est ainsi, dans le dynamisme et la diversité, que nous permettrons demain aux agriculteurs de vivre à plein temps de leur travail.

André BOULARD  
Président  
de la Chambre d'Agriculture  
des Bouches du Rhône