

Quand manger rime avec proximité

Le local a la cote. Au cœur des fermes, auprès des collectivités et même en grande surface, le “consommer près de chez soi” cultive son identité.

Quatre fermes, cinq partenaires, un magasin. C'est une histoire en plusieurs chapitres. À la Gourinière, à Treize-Septiers près de Montaigu, c'est d'abord Sandrine Avrit, productrice de volailles, qui s'est installée en 2003, puis trois ans plus tard, Paul Gueguen éleveur de porcs, puis en 2011 Manuel Viau et Jérémie Durand, maraîchers bio, et Isabelle Boucard, éleveuse de bovins en conversion bio depuis moins d'un an. Pour un total de 12 emplois aujourd'hui.

Quatre exploitations distinctes sur un même site et unies

dans “Les fermes de la Gourinière”. Cette association gère le magasin de vente directe, lui-même au cœur de ce village multi-productions. Paul y écoule 70 % de la charcuterie qu'il transforme à quelques mètres de ces rayonnages. Les deux tiers des viandes bovines d'Isabelle y sont vendues. Manuel et Jérémie consacrent à cette vente directe sur place 60 % des légumes cultivés sur les parcelles avoisinantes. Sandrine jongle entre le magasin et les marchés. Aujourd'hui, l'étal de la boutique accueille 24 autres producteurs locaux. “Pour attirer les clients, notre magasin devait obligatoirement se diversifier », explique



Manuel, Sandrine, Paul, Jérémie et Isabelle (absents sur la photo) vendent leurs produits au cœur de leurs exploitations au magasin “Les Fermes de la Gourinière”, à Treize-Septiers.

Paul. Un site internet permet aussi de passer commande. *“À qualité égale nos produits ne sont pas plus chers que ceux des grandes surfaces”*, affirment les associés. Toutes les semaines entre 150 et 200 clients amateurs du goût retrouvé viennent remplir leur panier à la Gourinière.

La proximité est une autre règle d'or. *“L'offre locale de fruits est forcément limitée : pommes, poires et kiwis. Faut-il s'ouvrir à des arboriculteurs hors région pour proposer des clémentines de Corse par exemple ? Nous devons pouvoir expliquer à nos clients comment fonctionnent ceux qui vendent chez nous. Plus on s'éloigne, moins on peut respecter cette démarche”*, rappelle Sandrine. *“Les gens viennent sur nos exploitations. C'est à la fois riche et contraignant. Mais c'est notre identité.”* *“Être en contact avec les consommateurs est très valorisant, ajoute Isabelle, on connaît les gens que l'on nourrit. Je pense que cela nous empêche de tomber dans certains travers.”* Le magasin, implanté sur place, optimise aussi logistique et coûts : *“Il manque une salade, on va en couper une dans la parcelle !”* Tous le soulignent : *“l'objectif n'est pas de rentabiliser la boutique, elle est un outil pour vivre de nos cultures et de nos élevages.”*

“La vente directe, c'est d'abord une autre façon de produire, éclaire Sandrine qui a enfilé ses bottes d'agricultrice sur le tard. Je voulais rester totalement libre de mes choix. Être éleveur aujourd'hui exige des appuis techniques importants, argumente Paul qui fut formateur auprès des agriculteurs. Dans une logique de vente directe et donc de transformation sur place, on ne peut pas assurer le rythme d'un élevage classique. Je sors quinze à vingt fois moins de viande.” Pour Manuel et Jérémie les contraintes et la philosophie se mêlent aussi : *“Nous cultivons une quarantaine de variétés différentes et bio. C'est indispensable d'avoir cette diversité pour compenser les aléas et répondre à la demande”*.

L'association fondée avec le magasin déclenche naturellement une solidarité et des interactions. Pour Manuel, cette organisation fut décisive : *“Beaucoup de gens s'installent dans des conditions très difficiles. Ici nous avons eu accès à du foncier (5,5 ha de terres cédées par Sandrine) et nous ne sommes pas isolés.”* Même contexte pour Isabelle qui très rapidement a pu se lancer dans la vente directe en accédant au magasin : *“une opportunité qui me convient à 130 % !”*

Catherine Baty

• Ouvert jeudi 15 h-19 h, vendredi 9 h 30-12 h et 15 h-19h, samedi 9 h 30-12 h www.lagouriniere.fr. Tél. 02 28 15 94 09. Courriel : magasin.gouriniere@gmail.com.

Les supermarchés jouent couleurs locales

Des bobines d'agriculteurs de Vendée et de Maine-et-Loire parmi les pommes, les poires, les poireaux... Les grandes surfaces donnent de plus en plus une couleur locale à leurs étals.

“On sait que les consommateurs y sont sensibles”, argumente Michel Potiron directeur du Leclerc zone Sud de La Roche-sur-Yon. Sous l'étiquette “C du coin”⁽¹⁾, une centaine de producteurs vendéens et limitrophes travaillent avec l'hypermarché. Son patron souligne que son équipe a pris soin de “visiter certaines exploitations et propose aux professionnels de venir à la rencontre de la clientèle”.

Christian Brethomé, maraîcher yonnais, se satisfait de cette relation depuis deux ans : “mettre en avant la proximité me permet de mieux vendre mes légumes en grande surface”. “Les gens ont besoin de savoir d'où provient ce qu'ils mangent”, constate l'agriculteur qui a accueilli les



Les produits “C du coin” chez Leclerc.

responsables de Leclerc sur son exploitation. Question marges et prix, la discrétion reste de mise. Côté hypermarché, on parle de “juste prix garanti”, côté producteur, on ne se plaint pas.

Fabrice Orsonneau, produit et transforme de la mogette à Aizenay : “depuis vingt ans, je suis présent dans les supermarchés et je ne pourrai pas faire sans. Mais c'est à moi d'assurer l'animation de mes produits si je veux booster les ventes. J'ai testé les magasins de terroir... sans résultat car les consommateurs leur préfèrent les supermarchés même s'ils disent le contraire.”

“C'est une petite niche, avoue un éleveur de viande bovine qui, depuis peu, alimente partiellement une grande surface à 20 km de son exploitation. Si ça doit s'arrêter, je n'y perdrai pas grand-chose.” Pour lui, l'in-

terlocuteur est d'abord son négociant. "Je ne connais pas leur boucher, ni leur directeur... Et pour tout vous dire, je ne sais même pas si mon nom est mis en évidence sur l'emballage!"

Pour cet autre agriculteur qui vend lait cru et yaourts en supermarchés depuis plus de dix ans, la réalité est encore différente : "si l'on propose un produit exclusif, alors oui, on peut faire sa place. Mais le marché est toujours plus concurrentiel. Certains magasins ont du respect pour les producteurs locaux mais les relations sont de plus en plus distendues et le rapport de confiance délicat. Les marques distributeurs deviennent prioritaires." Désormais il s'interroge sur l'avenir de ce mode de commercialisation en circuit court car il doit aussi assumer ses postes salariés. "Celui qui veut se lancer, c'est une énergie quotidienne. Soit il faut assurer beaucoup de volume, soit il faut marger autant. Mais tout le monde ne peut pas faire ce choix."

C. B.

(1) À l'origine "C du coin" était une association rassemblant des producteurs travaillant avec Leclerc. Elle n'existe plus en Vendée mais "la marque" est conservée en rayon.

Repères

Carte des points de vente directe en Pays de la Loire sur le site de la chambre régionale d'agriculture www.approximate.fr. En Poitou-Charentes : www.reseauccpc.org.

Des nouveaux magasins de producteurs : Ma product'Yon locale (à La Roche-sur-Yon) ; ferme de La Goulpière à Olonne-sur-Mer ; La Ferme de chez nous, ouverte en septembre à Saint-Léger-sous-Cholet.

Cueillette : le réseau Chapeau de Paille réunit des producteurs qui ouvrent leurs parcelles à la cueillette www.chapeaudepaille.fr.

Engagé : les Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne (Amap). Le consommateur s'engage à acheter son panier de produits bio à un prix équitable et en payant à l'avance au trimestre ou à l'année. www.reseau-amap.org.

RésALIS, un réseau pionnier

Unique en Europe, RésALIS rapproche collectivités et producteurs des Deux-Sèvres. Trois questions à Emmanuel Bailly, chef de projet.

RésALIS, qu'est-ce que c'est ?

C'est un réseau d'approvisionnement de produits frais, initié par le Département des Deux-Sèvres et destiné à la restauration collective (écoles, collèges, crèches, lycées, Ehpad, etc...). Il y a, pour l'instant, une cinquantaine de collectivités (dont dix maisons de retraite) qui achètent chez nos producteurs locaux via ce Réseau pour une Alimentation Locale Innovante et Solidaire. Cela concerne les petites communes comme les grandes, les petits ou gros producteurs : chacun peut s'inscrire dans la démarche et y être actif. Les commandes se font sur un site internet dédié, selon un cahier des charges précis (coût/qualité), en bio ou culture et élevage conventionnels.

Comment cela fonctionne-t-il ?

On ne se contente pas de relier un producteur à un consommateur. Nous avons une charte RésALIS pour chaque famille d'aliments (viandes, fruits, légumes, volailles, fromages et produits laitiers...). Tout cela se fait en partenariat avec la Chambre d'agriculture, les producteurs ou les transformateurs (actuellement, 164 producteurs pour 373 denrées en commande).

RésALIS c'est aussi une centrale d'idées qui travaille sur le modèle alimentaire de demain. On suggère aux cuisiniers de modifier leurs pratiques, leurs menus (en proposant des formations), leurs méthodes (ne plus se faire livrer quelques salades par un semi-remorque...). La livraison locale et de proximité nécessite d'autres façons de faire, nous avons donc un transporteur attitré. Les commandes de pain transitent par la Fédération départementale des boulangers, redistribuées ensuite à un boulanger local (ou à plusieurs) pour être livrées en direct à la maison de retraite ou à l'école. Les producteurs de



Photo : RésALIS

Le réseau RésALIS c'est actuellement 164 producteurs pour 370 denrées en commande.

fruits et légumes dont certains se sont organisés en association (comme Biogâtine), mettent désormais en place un plan de cultures annuel pour fournir les volumes.

Pourquoi cette idée est-elle pionnière ?

Nous sommes les premiers, en Europe, à le faire à si grande échelle et dans tous les domaines de la chaîne alimentaire, en créant, en plus, du lien social. Nous avons en projet une école de maraîchage qui fera appel à de nouvelles techniques durables (permaculture) et une unité de transformation des légumes frais destinés à nos acheteurs locaux (récoltés l'été), sous vide, en surgélation ou en soupe, qui va s'installer à Parthenay. Nous y emploierons des salariés du cru qui sont demandeurs d'emploi. On table dans une dizaine d'années sur 20 millions de repas à produire par an (actuellement 2 millions) en resserrant le maillage de nos producteurs autour des collectivités participantes. Ce nouveau modèle d'écosystème économique solidaire sera alors déjà bien opérationnel chez nous.

Propos recueillis par Christine Grandin

Pour en savoir plus : contact au 05 17 18 81 49 ou sur www.resalis.com.