

■ Circuits courts

Une journée pour échanger

La deuxième rencontre régionale sur les producteurs fermiers aura lieu le mardi 18 mars au lycée Paul Claudel, à Crémieu-Villemaurieu. Organisée par plusieurs chambres d'agriculture de Rhône-Alpes, elle présentera les nouveaux circuits de commercialisation : vente par internet, par paniers, en grande distribution et vente collective de viande associée à un atelier de découpe (lire programme). L'occasion de faire le point avec la chambre d'agriculture de l'Isère sur toutes les pratiques de vente directe et de regarder de près deux exemples : la livraison de paniers et la vente de viande à la ferme.

En matière de commercialisation, les producteurs fermiers ne sont jamais à court d'idées. Après les magasins de vente directe, qui ont désormais toute leur place dans le département, plusieurs modes de commercialisation voient le jour. Comme la vente par internet, la livraison de paniers ou le travail avec la grande distribution. Personne ne peut encore dire si ces initiatives s'inscriront dans la durée. Cette

journée d'échange permettra de recueillir les témoignages de ceux qui se sont lancés. Comme Pierre Viennois, qui a créé cette année le site « *nouveaux-producteurs.com* ». En matière de grande distribution, des initiatives intéressantes ont été entreprises dans le Rhône. Dans le rayon frais de certaines enseignes, un filot est réservé aux produits fermiers. Il rencontrerait un franc succès. Dans le Rhône mais aussi en Haute-Loire, des

éleveurs vendent leur viande en commun, après s'être associés à un atelier de découpe. Toutes ces initiatives seront à découvrir au fil de cette journée d'échanges. Mais la vente directe, c'est aussi et tout simplement la vente à la ferme et sur les marchés. Comment se développe-t-elle dans le département de l'Isère, quelles sont les opportunités ?

Faire le tri...



Les circuits courts rencontrent beaucoup de succès en Isère, ici sur un marché de producteurs.

Conseillère valorisation des produits fermiers et des circuits courts à la chambre d'agriculture de l'Isère, Virginie Thouvenin fait le tour des modes de commercialisation. « Les points de vente collectifs continuent de se développer. Il en existera 12 à la fin du mois de février, d'autres projets sont en cours. Au niveau des marchés, ceux organisés le week-end et en soirée fonctionnent bien, mais en semaine, on constate un essoufflement, dû au décalage avec le rythme de vie des consommateurs. L'organisation de marchés à la ferme fonctionne bien également, tout dépend ensuite de leur fréquence.

Concernant la vente à la ferme, on constate son développement notamment pour la viande bovine. Tout ce qui est vente en paniers, enfin, répond à une demande de consommateurs. La femme active qui n'a pas le temps de faire son marché peut quand même avoir accès aux produits fermiers. Le système repose sur une démarche militante un peu atypique (lire le témoignage) ». Dans les faits, ces modes de commercialisation se complètent les uns les autres. À chaque producteur de faire le tri pour savoir ce qu'il veut...

Catherine Pellotier ■

■ Rencontre régionale des producteurs fermiers

Vers de nouveaux circuits de commercialisation ?

Cette rencontre se déroulera mardi 18 mars, de 9 h à 16 h 45, au lycée agricole privé Paul Claudel de Crémieu-Villemaurieu, à l'initiative de la chambre régionale d'agriculture et des chambres départementales rhônalpines.

Programme des tables rondes

- 9 h 45 - 10 h 15 : mots d'accueil ;
- 10 h 15 - 11 h : panorama des formes de vente de produits fermiers en Rhône-Alpes : du classique à l'innovant... plus de 28 modes de commercialisa-

tion étaient répertoriés en 2007...

- 11 h -13 h : 4 tables rondes sur la commercialisation des produits fermiers :
 - la vente par Internet ;
 - la vente de paniers ;
 - la vente en grande distribution ;
 - la vente collective de viandes associée à un atelier de découpe.
- 13 h -14 h 20 : buffet de produits fermiers élaboré par la société de restauration collective Avenance en collaboration avec les producteurs fermiers

de l'Isère.

- 14 h 20 -16 h : restitution des 4 tables rondes (principe, avantages, inconvénients, éléments de réponses apportés aux questions posées). Discussion-Débat.
- 16 h - 16 h 30 : présentation du projet « circuits courts : commercialisation de paniers fermiers » du LEAP Paul Claudel.
- 16 h 30 : Clôture de la journée.

■

■ Vente de paniers fermiers

Fraîcheur et régularité

Le système des Amap (Associations pour le maintien de l'agriculture paysanne) se développe en Isère. Son originalité ? Il répond à une demande des consommateurs. Etat d'esprit lors d'une livraison de paniers au CHU de La Tronche.

La livraison des paniers s'effectue sur le parking du CHU de La Tronche. Le maraîcher est arrivé à l'heure, il déballe ses caisses de légumes. Au menu cette semaine pour les adhérents de l'Amap : des épinards, du chou, de la salade, des carottes et des pommes de terre. Le tout d'une fraîcheur irréprochable. « Tout a été ramassé aujourd'hui, je n'ai pas de chambre froide », souligne le producteur Alexandre Eydelon-Montal, de Billieu. Ce dernier vend ses produits sur le marché bio de Tullins, à la ferme et



Stella Lambourdière et Alexandre Eydelon-Montal vendent tous deux une partie de leur production sous formes de paniers.

livre chaque semaine deux Amap. Pour lui, ce système de paniers est opportun. Car en tant que jeune, il se sent soutenu. D'autant plus que suivant le principe des Amap, l'argent est versé à l'avance par les consommateurs. L'arboricultrice Stella Lambourdière arrive un quart d'heure plus tard, elle habite plus loin, à Veyrins-Thuellin. Ses caisses sont chargées de pommes de différentes variétés. Elle a ajouté du jus de fruit pétillant et des confitures. La distribution peut commencer. Chaque adhérent de l'Amap vient chercher ses produits. Dans ce cas, ce sont surtout des salariés du CHU,

une trentaine au total, qui paient une moyenne de 20 euros par semaine pour ces fruits et légumes de saison.

Un contrat de 6 mois

Cette Amap, baptisée « la soupe au chug », existe depuis septembre 2007. Les organisateurs ont commencé par souscrire un contrat de deux mois avec les producteurs de légumes et de fruits. Puis ils ont établi un contrat de six mois. « Nous ferons le point au mois de mai », expose le coordinateur. En attendant, il démarche d'autres producteurs, no-

tamment de fromages et de volailles, avec l'objectif d'étendre la gamme.

Les consommateurs sont-ils satisfaits des produits ? Salariée au CHU, Maud Cumin dit avoir « retrouvé le goût pour les produits frais, notamment des pommes ». Avec son panier de légumes chaque semaine, elle fait désormais « l'effort de cuisiner ». Ce qui l'intéresse aussi, c'est le contact avec les producteurs. En plus de les croiser chaque semaine, des visites à la ferme sont organisées.

Le système des Amap est-il un effet de mode ou va-t-il s'inscrire dans la durée ? « Il y a, bien sûr, un effet de mode, reconnaît-elle. Depuis le début, nous avons eu un ou deux désistements, mais dans l'ensemble, le groupe grossit ». Au niveau des fruits, Stella Lambourdière n'accepte plus de nouvelles demandes. Là n'est pas son seul débouché, l'arboricultrice vend aussi sur les marchés et en direct sur son exploitation.

Renseignements sur le fonctionnement d'une Amap sur le site internet : www.alliancepec-isere.org.

C.P. ■

■ La viande à la ferme

Vers une offre de détail

La vente à la ferme se développe de plus en plus pour la viande bovine. Et se professionnalise. De nombreux éleveurs la proposent aujourd'hui au détail. Le point avec Paul-Dominique Rebreyend, gérant de l'abattoir et de la salle de découpe du sud-Isère, à la Mure.

« Quelles sont les attentes du consommateur ? C'est la question qu'il faut se poser aujourd'hui », souligne Paul-Dominique Rebreyend. Cet éleveur de Pierre-Chatel connaît bien la question. Non seulement parce qu'il pratique la vente directe sur sa ferme depuis 30 ans. Mais aussi parce qu'il est le gérant de l'abattoir et de la salle de découpe de la Mure. Ouverte maintenant depuis 8 ans, elle permet de constater aujourd'hui une évolution des pratiques. Certains éleveurs font appel ponctuellement à la vente directe, pour une ou deux bêtes par an, en fonction des cours du marché. D'autres en ont fait un véritable débouché sur leurs exploitations et s'y consacrent entièrement. « Certains éleveurs vendent entre 300 et 500 kilos de carcasses par semaine, ce qui représente des volumes supérieurs aux plus grosses boucheries du département ! », souligne Paul-Dominique Rebreyend. Comment ont-ils atteint ce niveau ? « Par une professionnalisation de la vente directe », répond-il. Ce qui signifie une bonne organisation mais aussi une attention particulière au produit fini.



« En vente directe, certains éleveurs vendent entre 300 et 500 kilos de carcasses par semaine », souligne Paul-Dominique Rebreyend.

Une viande dégraissée et dénervée

La salle de découpe de la Mure, ouverte pour tous les éleveurs intéressés du département, travaille dans cet état d'esprit. 95% de la viande préparée est emballée sous vide. Avant cette opération, elle est dégraissée et dénervée, ce qui donne au produit fini un aspect agréable. « À chaque fois, c'est du rendement en moins et du temps de travail en plus. Mais après, la viande est présentée comme le consommateur le souhaite », souligne Paul-Dominique Re-

breyend. Ces attentions lui permettent aujourd'hui de dire que la vente en vrac dans de gros colis, « ce n'est pas l'avenir. Quand on propose de la viande au détail, on multiplie le potentiel d'acheteurs. L'avenir de la vente directe passe par sa professionnalisation ». Rien n'est simple pour autant, il faut savoir gérer les équilibres entre les différents morceaux. Il y a aussi une question de coût. La prestation étant plus chère, la viande doit l'être aussi. Mais par expérience, Paul-Dominique Rebreyend estime que « ce n'est pas un obstacle. La meilleure façon de valoriser son travail est de vendre toute l'année. La prestation est plus élevée, mais la plus-value liée à l'importance des volumes rend la vente directe intéressante ». En tant que gérant de l'abattoir du sud-Isère, il insiste beaucoup sur la régularité. Il en va aussi de la survie de la structure d'abattage et de découpe qui repose, à la Mure, sur un groupe d'éleveurs.

C.P. ■