

# Vente directe. Un marché qui prospère

Frédérique Le Gall

De plus en plus de consommateurs achètent des produits alimentaires directement auprès des agriculteurs. Vente directe à la ferme ou par internet, paniers bio, marchés de producteurs sont comme un défi à la grande distribution. Les circuits courts ont le vent en poupe et ne sont pas un simple effet de mode.



Photo François Destar

Du système de paniers aux magasins de producteurs, en passant par les Amap (Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne), les initiatives fleurissent.

## 185

Le nombre de points de vente collectifs en Bretagne, en 2016, selon les Civism (Centres d'initiative pour valoriser l'agriculture et le milieu rural), contre 21 en 2005.

### Un millier d'exploitants bretons militants

La Fédération régionale des Civism et Agrocampus Ouest organisent mardi prochain, à Rennes, les 5<sup>e</sup> Assises bretonnes de la vente directe.

Les Civism (Centres d'initiative pour valoriser l'agriculture et le milieu rural) sont nés dans le sud de la France à la fin des années 1950. Le mouvement s'est développé en Bretagne dans les années 1990 autour de la réflexion sur les systèmes herbagers et l'agriculture durable, portée notamment par le Cedapa, une association de paysans qui milite pour une agriculture plus autonome. Aujourd'hui, le mouvement regroupe un millier de membres. Son action repose sur l'autonomie des agriculteurs, les dynamiques d'échanges et le dialogue avec la société.

#### > Un mouvement de fond

« Il y a dix ans, la vente directe était considérée comme une niche, une pratique d'un autre âge. Ce n'était pas de l'agriculture. Les producteurs ne pouvaient pas en vivre », se remémore Blaise Berger, animateur de la Fédération régionale des Civism (Centres d'initiative pour valoriser l'agriculture et le milieu rural). Le recensement agricole de 2010 a remis les pendules à l'heure en montrant que ce commerce, sans intermédiaire, entre le producteur et le consommateur était à prendre au sérieux et qu'il constituait un mouvement de fond. Aujourd'hui, en France, au moins un producteur sur cinq vend tout ou partie de ses produits en circuit court et un jeune sur trois qui s'installe en agriculture opte pour de la vente directe. Les produits proposés sont divers : légumes, viandes, fromages, miel...

#### > La Bretagne, très en retard

En 2010, en Bretagne, 3.600 producteurs, soit 10 % des agriculteurs, pratiquaient la vente directe, alors qu'en

Rhône-Alpes, ils étaient 30 % à privilégier cette proximité avec le consommateur. Mais en six ans, la situation en Bretagne a fortement évolué. Des initiatives collectives aux formes innovantes ont fleuri : systèmes de paniers, magasins de producteurs, groupements de producteurs pour approvisionner la restauration collective, Amap (Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne)...

En 2016, selon les Civism, on recense en Bretagne, 185 points de vente collectifs, contre 21 en

2005. Les exemples fourmillent. À Logonna-Paoulas (finistère), des agriculteurs ont créé un magasin pour vendre leurs produits, tenant des permanences à tour de rôle. À Brest, consommateurs et producteurs se sont associés au sein de « Circuit court » pour proposer des paniers de produits locaux. Même démarche à Augan (Morbihan) pour faire vivre la dernière épicerie du village.

#### > Un renouveau qui s'explique

Selon les Civism, les consommateurs

réguliers de produits en circuit court sont d'abord des personnes au profil militant, souvent aisées. Mais ce type de commercialisation correspond de mieux en mieux aux attentes des consommateurs échaudés par les scandales alimentaires et qui sont de plus en plus en quête de goût, de fraîcheur et de transparence.

Côté producteurs, le fait de pouvoir maîtriser son revenu est l'argument essentiel. Même si ce n'est pas la poule aux œufs d'or. « Leur revenu est correct mais, surtout, il est stable, ce qui n'est pas le cas dans les circuits longs », note Blaise Berger. Les crises agricoles sont passées par là.

« Il y a une tendance très forte chez les jeunes qui s'installent en agriculture à vouloir prendre en mains la commercialisation de leurs produits. Ils n'ont pas confiance en leurs coopératives », complète Didier Mahé, de la Chambre d'agriculture.

#### > Pas plus cher

« À qualité égale, les prix pratiqués en vente directe sont équivalents à ceux

proposés en circuit classique, voire moindres, car la plupart du temps, il s'agit de produits bruts. Mais il y a peut-être aussi moins de gaspillage car on n'achète que ce que l'on consomme », ajoutent les Civism.

#### > Le bio bien représenté

Circuit court ne veut pas dire systématiquement pratiques agricoles vertueuses. Mais l'agriculture bio est très bien représentée dans ce type de commercialisation. Plus de 30 % des agriculteurs bio font de la vente directe. De même, ceux qui empruntent les circuits courts ont généralement des pratiques moins intensives, des surfaces plus réduites et des productions plus diversifiées. Par ailleurs, ils sont souvent impliqués dans des dynamiques collectives. « Ils prennent plus le temps de réfléchir à leurs pratiques en échangeant avec d'autres agriculteurs et avec les consommateurs », souligne Blaise Berger. Ces exploitations sont généralement aussi plus créatrices d'emplois car plus gourmandes en main-d'œuvre.

## « Voisins de paniers » : un drive fermier avant l'heure

Chaque vendredi, « Voisins de paniers », une association de consommateurs de Trédaniel (Côtes-d'Armor), approvisionne une centaine de familles en aliments frais et de qualité, produits par des agriculteurs locaux, installés à trente kilomètres à la ronde.

Plus de 1.500 références de produits sont proposées au gré des saisons.

Photo Claude Prigent



créer, en 2004, « Voisins de paniers ».

« C'était un drive fermier bien avant l'heure. Dès 2006, les agriculteurs mettaient en ligne la liste de leurs produits et leurs prix, et les consommateurs faisaient leurs commandes », note Odile Collet, l'animatrice salariée de l'asso-

ciation.

Fruits, légumes, viande, pain, volailles, produits laitiers, miel, cidre... Aujourd'hui, « Voisins de paniers » propose, au gré des saisons, plus de 1.500 références de produits, fournis par une trentaine de producteurs locaux

ou alors issus du commerce équitable. Plus de 70 % des fournisseurs de l'association sont des « bio ». Pour réduire les déplacements, l'association a créé une douzaine de dépôts, de Quintin à Pordic, en passant par Saint-Brieuc. L'adhérent commande ce qu'il veut jusqu'au mardi, 13 h, et récupère son panier le vendredi, dans le dépôt de son choix. « L'an dernier, on a livré en moyenne 93 paniers par semaine, à 66 euros le panier moyen », précise Odile.

#### « On maîtrise notre travail et notre prix »

Ici, tout le monde trouve son compte. L'échange est équitable. Le consommateur a l'assurance d'avoir des produits de qualité et le producteur une juste valorisation de son travail puisque 88 % du prix déboursé par le consommateur lui revient. Les 12 % restants financent les frais de fonctionnement. « C'est un bon débouché et une formule intéressante. On est décideur, on maîtrise notre travail et notre prix », résume Stérenn Laurent-Kervella, maraîchère bio à Prestan.