



Dossier de juillet 2010 : Circuit court et installation

*Enseignements tirés du forum régional
« Circuits courts et installation »*

à Sommières, Languedoc-Roussillon, le 9 décembre 2009.

Des collectifs qui assurent des débouchés et sont en recherche de nouveaux paysans

Les outils collectifs de commercialisation se sont fortement développés en nombre et en diversité ces dernières années (AMAP, Boutiques Paysannes, CUMA de transformation, association de consommateurs, etc...).

Ces outils de commercialisation, régis par une organisation portée et établie par un collectif, représentent une solution intéressante pour les paysans récemment installés. Ces débouchés peuvent être envisagés dès l'installation : ils permettent de cadrer l'activité de production et de bénéficier d'une bonne organisation en aval. Cela permet également au nouveau paysan de tester son savoir-faire commercial et sa connaissance du marché (techniques de vente, organisation de son travail, fixation des prix, présentation des produits, satisfaction de la clientèle...).

De plus, les outils collectifs de commercialisation mis en place dans la région ont un fort potentiel de développement et envisagent souvent de diversifier les gammes de produits ou d'augmenter les volumes en intégrant des paysans nouvellement installés comme l'ont rappelé tous les intervenants du Forum « circuits courts et installation ».

Pour intégrer ces débouchés, le nouveau paysan s'oriente vers des produits qui connaissent une offre insuffisante. Cependant, à moins d'être spécialisé dans les productions qui manquent à la gamme de sa future boutique, il devra souvent combiner plusieurs systèmes de commercialisation pour écouler l'intégralité de sa production (hormis en AMAP, puisque selon le principe du partage de la récolte, les consommateurs s'engagent à prendre toute la production si le paysan le souhaite).

Enfin, lorsqu'un nouveau producteur intègre un collectif il construit rapidement un réseau socioprofessionnel qui lui fournira entraide, conseils, soutien moral, solidarité...

Des outils de transformation et de commercialisation à moindre coût

En intégrant le collectif, le paysan récemment installé immobilise moins de capital puisqu'il bénéficie d'un investissement réalisé collectivement. Le temps passé à la vente est diminué ce qui lui permet de se concentrer sur la production. Il bénéficie également de la renommée et de la clientèle du collectif.

L'outil de transformation ou de commercialisation est mis aux normes et respecte la réglementation sanitaire et soumis au contrôle de la DGCCRF. Le producteur adhérent bénéficie donc d'un outil de travail adapté et d'une couverture juridique.

Concevoir un outil de transformation adapté aux petits producteurs et aux petits volumes.

La CUMA de transformation de fruits de la Haute vallée de l'Aude a dimensionné ses investissements (pressoir à fruits, chaîne d'embouteillage, atelier confitures) de manière à ce qu'ils soient utilisables pour de petits volumes de transformation tout en restant fonctionnels pour les quelques utilisateurs qui transforment de gros volumes.

D'autre part, cette CUMA s'adapte à la stratégie des petits producteurs : les ventes sont réalisées à 15% par la coopérative et à 85% par les producteurs eux-mêmes. Cela permet aux petits producteurs qui jouent la carte de la valeur ajoutée plutôt que celle du volume de production de conserver la valeur ajoutée en assumant eux-mêmes la commercialisation : cela fait partie de leur travail.

Des conditions commerciales en faveur du nouveau paysan

Au sein des outils collectifs de commercialisation, les producteurs et parfois les consommateurs (AMAP, associations de consommateurs) établissent ensemble des règles de fonctionnement (charte, règlement intérieur) pour protéger leurs valeurs et leurs intérêts.

*A Bio Jour à Florac, les producteurs et la salariée de la boutique définissent ensemble des prix « début de saison », « pleine saison » et « fin de saison » en début de campagne. L'objectif est de fixer des **prix rémunérateurs** garantissant la rentabilité et la pérennité du travail du producteur.*

Dans les structures collectives de commercialisation en circuits courts, la tendance n'est pas aux paiements à 30 jours pratiqués par les GMS, on préférera les paiements comptant voire même les **paiements à l'avance** sous forme d'engagement par mois, trimestre ou semestre (AMAP notamment). Ces modalités de paiement, définies en accord avec les consommateurs, représentent un atout majeur pour gérer sa trésorerie en situation d'installation.

Des **règles d'approvisionnement** sont généralement définies : l'épicerie associative Biocoop « La Cigale & la Fourmi » à Saint Hyppolite du Fort commercialise les produits issus directement des fermes situées dans un rayon de 50 km afin de favoriser le maintien ou l'installation des paysans localement.

La formation des porteurs de projet aux circuits courts

Les partenariats établis avec les centres de formations agricoles permettent une meilleure intégration des porteurs de projet dans les outils de commercialisation (CUMA de transformation de Florac). Le PPP (Plan de Professionnalisation Personnalisé), nouveau sésame pour l'obtention de la Dotation jeune agriculteur (DJA) et des prêts à taux bonifié, est l'occasion de faire évoluer l'offre de formation en proposant des modules de formation aux circuits courts pour les futurs agriculteurs.

Une solidarité mise en avant

Il n'est pas rare de constater au sein des collectifs de commercialisation, des systèmes de solidarité se mettre en place. L'association de consommateurs « la cigale et la fourmi » comme un certain nombre de points de vente collectifs du Réseau des Boutiques Paysannes LR ont constitué un **fonds de solidarité** qui permet par exemple de réaliser des avances de trésorerie pour acheter les intrants en début de campagne (semences, plants, engrais, etc...).

Des « chantiers solidaires » sont régulièrement mis en place lors des pointes de travail dans les AMAP notamment. Parfois encore le collectif peut prendre à sa charge les frais de certification de la production (Agriculture Biologique, Nature et Progrès...). Cette solidarité est particulièrement importante pour soutenir et encourager l'installation de nouveaux agriculteurs.

Johan Crance, ADEAR LR