

Atelier n° 2

Comment pérenniser la vente des produits de l'atelier technologique en circuit court ?

DAT : Carole Rougé, Florac

Animatrice : Marie-Sylvie Auffret, Bergerie nationale

La situation

L'atelier technologique (AT) de transformation (végétaux, viande et produits laitiers) est mis à disposition des producteurs et sert aussi à la pédagogie. Il propose un appui technique de création d'ateliers privés ou collectifs. Toutes les matières premières sont achetées, si possible en local, car il n'y a pas d'exploitation agricole sur l'établissement. L'atelier fabrique des produits piscicoles (rillette de truite), mais il est fermé l'été au moment où la population touristique est la plus forte.

L'AT vend actuellement quelques produits dans des foires, dans un magasin et par le biais du GIE de l'enseignement agricole (boutiques gourmandes). Certains producteurs se plaignent de ces ventes « concurrentielles ». La chambre d'agriculture réagit différemment selon ses interlocuteurs. Il n'existe pas de groupement de transformateurs territorial, mais il y a trois magasins de producteurs (basés sur le tourisme). L'AT voudrait développer ses ventes mais sans être en concurrence avec les producteurs.

La problématique

Comment commercialiser en circuit court les produits élaborés par l'atelier technologique, sans concurrencer les producteurs qui viennent y faire leur propre transformation ? La démarche n'est pas uniquement économique, elle concerne aussi la communication.

Les solutions proposées

- Communiquer

La vente permet de financer le fonctionnement de l'atelier technologique qui leur sert à fabriquer leurs propres produits avant de les vendre. De faire vivre l'outil qu'ils utilisent et qui leur permet de ne pas faire eux-mêmes ce gros investissement.

L'AT ne fonctionne pas toute l'année : afficher plus fortement « Ecole »

La pédagogie porte sur la transformation et la commercialisation.

L'outil permet de former des personnes susceptibles de reprendre leur exploitation.

La nécessité d'équilibrer le budget.

Communiquer davantage sur les produits piscicoles, originalité locale de l'AT

Oublier les râleurs

- Associer les producteurs au projet
- Développer la vente

Proposer une gamme de produits légèrement différente.

Ne pas fixer de prix au-dessous de ceux des producteurs.

Proposer que le territoire utilise le magasin de l'AT comme lieu de rassemblement (lieu de dépôt de paniers d'Amap, Ruche qui dit oui, etc).

Démarcher les gîtes

Proposer à d'autres EPL de commercialiser les produits de l'AT

Ouvrir l'AT et son point de vente en été

Les solutions retenues

La communication sur la réalité de l'atelier, l'objectif de rentabilité (payer le personnel et financer l'investissement)

Développer des outils de communication en direction des utilisateurs

Mettre en avant que les produits à vendre sont ceux du lycée agricole

L'idée d'être lieu de rassemblement de vente, à voir sous quelle forme ?

Retour sur la méthode

Pour certains, il est frustrant de ne pas pouvoir réinterroger la personne. Pour d'autres, c'est mieux ainsi, ça ouvre le débat et on ne se limite pas dans les suggestions.