

Agriculture, alimentation locale et lien social

Présentation des actes des premières assises bretonnes de la vente directe :

- avant propos
- programme de la journée
- liste et thèmes des 9 ateliers
 - liste des intervenants
- présentation générale et bilan

25 mars 2008
St Brieuc dans les Côtes d'Armor

Groupe français du programme de recherche PRIR-VDBJ
(Rennes 2, Rennes 1, Agrocampus et des acteurs de terrain)

Responsable
Hiroko AMEMIYA
CRCJR/LAS, Laboratoire d'Anthropologie et de Sociologie
(EA2241),
Université Rennes 2 Haute Bretagne

Avant-propos

Les premières assises bretonnes de la vente directe ont été organisées dans le cadre d'un Programme de Recherche d'Intérêt Régional :

PRIR-VDBJ, Programme de Recherche d'Intérêt Régional –Vente Directe Bretagne Japon

auquel participent des groupes français et japonais de chercheurs universitaires et des acteurs de terrain. En France, le groupe est composé des chercheurs de Rennes 1, Rennes 2 et d'Agrocampus Rennes ainsi que des membres acteurs de la FR CIVAM.

La responsabilité scientifique du programme PRIR-VDBJ et de l'organisation des assises est assurée par **Hiroko Amemiya**, Maître de conférences à l'université Rennes 2 Haute Bretagne et directrice du CRCJR (Centre de recherches sur la Culture Japonaise de Rennes). Le CRCJR est intégré dans le LAS (Laboratoire d'Anthropologie et de Sociologie, EA 2241) de l'université Rennes 2. Ce programme de recherche a démarré en septembre 2004 et se termine en février 2009, il est financé principalement par la Région Bretagne.

Les assises se sont déroulées dans les locaux d'Equinoxe à St Brieuc (22).

L'organisation matérielle des assises a été réalisée par la FR CIVAM, avec en particulier Catherine Le Rohellec, Blaise Berger et Gilles Maréchal.

La décoration florale a été réalisée par le Lycée Agricole de Merdrignac (22).

L'accueil a été organisé avec une trentaine d'élèves du Lycée Jean Moulin de St Brieuc.

La restauration du midi a été assurée par Coriandre (Morbihan).

Le soutien financier principal et spécifique pour cette manifestation est venu du Conseil Général des Côtes d'Armor. Les assises ont également bénéficié d'un soutien complémentaire de la Région Bretagne et du Conseil Général d'Ille et Vilaine.

Par ailleurs, le projet **SALT** a apporté une contribution spécifique pour le repérage des acteurs. Les travaux menés dans le cadre du projet **SALT** nous ont été particulièrement bénéfiques.

Programme de la journée¹ et contenu des Actes

	Actes p.n°
<i>Liste des intervenants</i>	
<i>Présentation générale</i>	6
9h 00 : Accueil des participants	9
Visite de l'espace échange et exposition	
9h 45 : Ouverture	
<i>Interventions de :</i>	
Pascale Loget, Vice Présidente du Conseil Régional de Bretagne	
Monique Le Clézio, Vice Présidente du Conseil Général des Côtes d'Armor	10
<i>Accueil et remerciements par</i>	
Hiroko Amemiya, Responsable du PRIR-VDBJ et de l'organisation scientifique des Assises	11
10h 15 : Introduction	
<i>Conférence de :</i>	
Clive Peckham, Directeur d'Alimenterra :	
« La dynamique européenne et mondiale de la vente directe »	13
10h 45 : Table ronde 1 « Mon expérience de la vente directe »	
Emmanuelle Petitdidier, promotrice des circuits courts au parc naturel du Morvan devait animer la table-ronde, mais elle n'a pu venir, l'animation a été assurée par Danièle Bénézech (PRIR-VDBJ)	23
12h 45 : Pause déjeuner (Coriandre)	
14h 00 : Echanges au sein de neuf ateliers organisés en parallèle	53
15h 30 : Pause Café	
15h 45 : Table ronde 2 « Les clés de l'essor de la vente directe en Bretagne »	
Alain Jamet, Journaliste à Plume FM, et enseignant de collège agricole a animé la table ronde	113
17h 30 : Perspectives et Conclusion	
18h 00 : Clôture –	
Annexes	143

¹ En maintenant ici l'horaire officiel : en fait on a terminé tardivement le midi, repris en retard l'après midi et la table ronde de l'après midi a commencé avec une demi-heure de décalage et s'est terminée après 18h.

Liste et thème central des neuf ateliers

1 - Les prix, vus du côté des producteurs et des consommateurs

Comment se définissent les prix dans la pratique des circuits courts ? Quelles sont les conditions pour qu'ils puissent être considérés justes ? Quel est leur niveau par rapport aux autres circuits de distribution ? Y a-t-il des écarts importants entre différentes modalités de circuits courts, et si oui comment se justifient-ils ?

2 - Les cadres réglementaires de la vente directe, y compris la certification des produits

Quels sont les obstacles principaux ressentis, dans le domaine technique, dans le domaine administratif ? Quelles réponses peuvent être apportées ? Quelles évolutions réglementaires seraient souhaitables ?

3 - La logistique et les questions d'approvisionnement spécifique (conditionnement,...)

Quelles sont les questions de logistique spécifiques aux circuits courts ? Quelle importance revêtent-elles dans les démarches ? Est-il difficile de trouver de bonnes sources d'approvisionnement ?

4 - Les outils de gestion des commandes et des approvisionnements, et de suivi économique

Quels outils informatiques de prise de commande et de suivi économique sont utiles ? Lesquels sont utilisés ? Quelle mutualisation est possible ? Quels sont les besoins insatisfaits ?

5 - Comment entrer en vente directe: installation et mise en œuvre dans les exploitations existantes

Quelles questions se posent quand on veut s'installer et pratiquer la vente directe ? Comment lancer un projet de vente directe à partir d'une exploitation existante ? Quels sont les avantages et contraintes dans les deux cas ?

6 - Les incidences de la pratique de la vente directe sur la vie à la ferme

Quelles sont les incidences sur la vie à la ferme ? Y a-t-il des références pour les actions à éviter, ou à recommander ? Quels sont les changements familiaux et professionnels nécessaires ?

7 - Les interactions avec les collectivités, et les démarches concertées

Quels avantages et inconvénients les collectivités trouvent-elles dans les circuits courts ? Quel accompagnement peuvent être mis en œuvre pour les développer sur leur territoire ?

8 - Les ressorts de la fidélisation, la confiance et le lien producteur-consommateur

Quels sont donc les motifs qui incitent consommateurs et producteurs à « poursuivre ensemble » ? Comment la confiance se construit-elle et se maintient-elle ?

9 - Mutualisation et coopération : comment ne pas se limiter à des projets individuels ?

Y a-t-il des risques d'individualisme exacerbé par la confrontation directe des producteurs à des marchés compétitifs ? Quelles sont les attentes des démarches collectives ? Quelles références et bonnes pratiques peut-on diffuser ?

Les participants dans la salle



Liste des intervenants lors des Assises

Représentants de collectivités locales

Pascale Loget, Vice-Présidente du Conseil Régional de Bretagne

Monique Le Clézio, Vice-Présidente du Conseil Général des Côtes d'Armor

Marie-Pierre Rouger, Vice-Présidente du Conseil Régional de Bretagne, chargée de la vie lycéenne

Conférencier

Clive Peckahm, Directeur d'Alimenterra

Participants à une table ronde² :

Jean-Michel Boiron, Brin d'Herbe, Rennes, Ille et Vilaine

Xavier Dubée, La Binée Paysanne (membre producteur), Côtes d'Armor

Sophie Duriez, GAB 29, Brest, Finistère

Véronique Gallais, Présidente d'Action Consommation, Paris

Alain Jamet, Journaliste à Plume FM, Morbihan

Laetitia Jezo, Les Amis de la ferme, Ille et Vilaine

Patrick Labarrière, Pondi Amap (membre consommateur), Pontivy, Morbihan

Emilie Lagrue, intendante chargée de la restauration au collège Racine de St Brieuc, Côtes d'Armor

Claire Lamine, Sociologue à l'INRA, Paris

Michel Le Batard, agriculteur, vente à la ferme de la Ville Huet, Côtes d'Armor

André Lucas, Maire de Plestin les Grèves, Côtes d'Armor

Olivier Roellinger, restaurateur à Cancale, Ille et Vilaine

Modérateurs d'atelier

Jean-Michel Boiron, Brin d'Herbe, Rennes, Ille et Vilaine

Christèle Burel, Chambre d'agriculture du Morbihan, Vannes, Morbihan

Estelle Dubreuil, Chrysalide

Pascal Guyony, Voisins de paniers, Côtes d'Armor

Didier Mahé, Chambre d'Agriculture des Côtes d'Armor, St Brieuc

Florence Pichot, Formatrice au CFPC du lycée de la Lande du Breil, Ille et Vilaine

Florence Travert, Chambre d'agriculture, Côtes d'Armor

² Par ordre alphabétique

Membres du PRIR-VDBJ et de l'organisation

Hiroko Amemiya, Université Rennes 2 Haute-Bretagne, CRCJR/LAS

Tristan Arbousse-Bastide, CRCJR

Danièle Bénézech, Université de Rennes 1, CREM-CNRS

Blaise Berger, FRCIVAM

Odile Castel, Université de Rennes 1, CREM-CNRS

Guy Durand , Agrocampus, Rennes

Marie-Paule Fournier, Militante associative

Jean-François Grongnet ,Agrocampus, Rennes

Marc Humbert, Université de Rennes1, CRCJR/LAS, Université Rennes 2

Maurice Kerroux, PEKEA et CIS 35

Yvon Le Caro, Université Rennes 2 Haute-Bretagne, RESO-CNRS

Catherine Le Rohellec, FRCIVAM

Yves Le Mer, journaliste spécialisé

Gilles Maréchal, FRCIVAM

Antoine Pillet, spécialiste de marketing solidaire

Michel Renault, Université de Rennes 1, CREM-CNRS

Les élèves du Lycée Jean Moulin de St Brieuc



« Agriculture, alimentation locale et lien social »

Premières Assises Bretonnes de la Vente Directe de Produits Agricoles Locaux

Présentation et bilan :

Les Assises avaient pour objet de **faire un point sur les pratiques de vente directe en Bretagne, d'en présenter les différentes modalités avec la place prise par les plus traditionnelles (marchés locaux ; vente à la ferme), leur renouvellement, leur potentiel de développement auquel s'ajoute l'arrivée de formes plus récentes de vente directe (magasins collectifs ; AMAP ; vente sur Internet ; etc.).**

Si la vente directe attire l'attention comme pratique qui connaît une nouvelle dynamique en Bretagne ses potentialités méritaient d'être examinées à la lumière d'expériences menées en d'autres contrées (Italie ; région lyonnaise, etc.) et les assises ont offert cette ouverture.

L'objectif principal était d'apprécier les impacts apportés par ces évolutions : leur contribution au revenu des agriculteurs, la construction de liens sociaux, l'essor d'une agriculture durable liée à une alimentation locale saine, et au développement local. Les liens renouvelés entre production locale et consommation locale amènent peut-être également à renforcer des liens ville-campagne. Les assises ont permis en particulier aux participants de mieux situer leurs initiatives dans l'ensemble des expériences en cours. En effet, elles ont fait se rencontrer des acteurs souvent isolés et ont pu susciter en aval la création de groupes de travail intéressés à des approfondissements et des échanges de savoirs qui favoriseront l'essor et les impacts positifs du mouvement d'ensemble.

Dans le cadre d'une journée, l'objectif a été de sensibiliser tous les participants à ces objectifs, d'en faire ressortir les enjeux et de leur permettre d'en tirer des leçons pour leur propre usage.

Ces participants ont été d'une part des agriculteurs pratiquant ou envisageant de pratiquer la vente directe et les organismes professionnels impliqués. Les Assises ont attirés d'autre part les consommateurs et leurs associations et les pouvoirs publics (collectivités territoriales) partenaires de ces évolutions. Enfin, le but a été atteint en attirant par un évènement visible, l'attention des medias, des politiques et du grand public sur la réalité, le dynamisme, l'importance et les enjeux de ce phénomène en émergence. Plus de 200 personnes sont venues participer et assister à tout ou partie de cette journée.