

## BIO INFOS

# L'agriculture contractuelle de proximité permet de diversifier sa distribution

**Pour apporter durabilité à sa ferme, diversifier ses canaux de commercialisation avec la vente directe est une stratégie pertinente, dont la mise en œuvre est complexe.**

Commercialiser sa production en vente directe et intégrer activement les consommateurs sont des défis de taille. En plus d'être producteur, il faut devenir commerçant et maîtriser de nouvelles compétences. Il y a également des enjeux logistiques, de stockage, d'organisation, de communication marketing, etc. Le temps à consacrer à ces activités n'est pas négligeable et peut sembler difficile à rentabiliser dans la phase de développement d'un projet.

Pourtant, la vente directe suscite l'intérêt de nombreux consommateurs et permet de dégager une marge plus intéressante que la vente aux grands distributeurs. Le modèle de l'agriculture contractuelle de proximité (ACP) offre l'avantage de préfinancer la récolte grâce à un paiement anticipé (lire Agri du 26 mars 2021).

Dès lors, comment démarrer une activité de vente directe quand son emploi du temps est déjà largement occupé? Une piste est de trouver du soutien à l'extérieur de l'entreprise agricole, notamment auprès des consommateurs intéressés par l'achat de denrées produites localement. C'est justement le moyen qu'utilise l'agriculture contractuelle de proximité: créer un lien commercial fort (mais pas que!) entre un ou des producteurs et un ensemble de consommateurs, en rendant ces derniers



La planification de la production est abordée dans le guide de démarrage «Agriculture contractuelle de proximité». Un défi majeur: une diversité suffisante de produits qui plaisent aux consommateurs.

ALICE DIND, FIBL

solidaires des risques inhérents à la production agricole.

## La création d'une initiative d'ACP

La première phase consiste en une réflexion sur les besoins des consommateurs et les capacités du ou des producteurs. Pour ces derniers, il s'agit de faire un bilan précis des compétences, des connaissances, du matériel et des ressources à disposition, pour faire le point sur la situation de départ.

Il est ensuite important d'établir un modèle d'affaires qui conduit à partager équitablement la responsabilité (notamment financière) entre producteurs et autres acteurs de l'initiative. Ici, la création du modèle d'affaires consiste à décrire le processus qui mène à générer de l'argent (valeur), à définir les risques et responsabilités de chacun à chaque étape, et à représenter les liens avec les partenaires externes (fournisseurs, communes, etc.).

Pour finir le montage du projet, il faudra encore rechercher des abonnés et des sources externes de soutien financier ou matériel, élaborer l'offre, planifier la production en conséquence et enfin organiser la distribution.

La gestion du projet sur le long terme demande une attention particulière et passe par plusieurs éléments clés. Le plus important est la définition claire des rôles de chaque acteur du projet pour

s'assurer que chaque rouage du projet fonctionne. Il s'agit d'une part de gérer toute la logistique en lien avec les abonnements: livraison de la marchandise, constitution des paniers, distribution, facturation. D'autre part, il faut s'occuper des relations humaines: soigner les liens avec les partenaires, les acteurs et les abonnés, donner un cadre clair pour le travail des abonnés, mettre en place une communication honnête

et efficace tant à l'intérieur du projet que vers l'extérieur.

## Un exemple neuchâtelois

Depuis 2010, l'initiative d'ACP Rage de vert propose des paniers de légumes labélisés Bio Bourgeon à ses 180 membres. Aujourd'hui, quatre jardiniers, travaillant à 50%, cultivent une surface en maraîchage (planches maraîchères avec passe-pieds, plein champ et sous-abri) de 10000 m<sup>2</sup>. En haute saison, les membres viennent leur prêter main-forte. En effet, en s'abonnant, ils se sont engagés à venir travailler aux champs deux demi-journées par année. Ce travail représente 3,5 équivalents temps plein pour le maraîchage, une contribution non négligeable.

## Des ressources pour se lancer

La Fédération romande d'agriculture contractuelle de proximité (FRACP) regroupe une trentaine d'initiatives ACP membres. Il est possible de l'approcher pour poser des questions et entrer en contact avec d'autres projets. Récemment, l'association faitière a publié une brochure intitulée «Agriculture contractuelle de proximité: guide de démarrage», rédigée dans le cadre d'une collaboration entre Bio Suisse, Agridea et la FRACP. Le document décrit toutes les étapes clés du montage et de la gestion d'un projet. Sortie en mai 2022, sa version électronique est disponible gratuitement sur le site de bioactualites.ch (> Marché > Vente directe > Agriculture contractuelle); sa version papier payante est proposée sur le shop d'Agridea.

ALICE DIND  
ET HÉLÈNE BOUGOUIN,  
FIBL SUISSE ROMANDE

PUBLICITÉ

## Découvrez les dernières nouveautés des Editions Jobé-Truffer

Petite maison d'édition basée à Montreux, les Editions Jobé-Truffer ont fait le choix de ne travailler – pour l'écriture, la mise en page, la correction, l'édition, l'illustration et l'impression de leurs livres – qu'avec des entreprises helvétiques. Ce «100% made in Switzerland» se décline dans des ouvrages qui parlent avec gourmandise des joyaux des terroirs helvétiques aux enfants comme aux adultes.

EDITIONS  
Jobé-Truffer



### Bulletin de commande

- \_\_\_ exemplaire(s) du livre de coloriage grand format **L'Histoire du Valais vue par ses reines**  
9.90 CHF/exemplaire (frais de port compris) - Format: 29.7 x 21 cm - 20 pages
- \_\_\_ exemplaire(s) du livre **Les aventuriers du repas perdu**  
9.90 CHF/exemplaire (frais de port compris) - Format: 14 x 18.5 cm - 64 pages
- \_\_\_ exemplaire(s) du **Guide du sans gluten en Suisse romande**  
29.- CHF/exemplaire (frais de port compris) - Format: 16 x 24 cm - 160 pages

A retourner à Journal Agri Sàrl, Av. des Jordils 1, CP 1080, 1001 Lausanne ou à [cblanc@agrihebdo.ch](mailto:cblanc@agrihebdo.ch)

Prénom: \_\_\_\_\_ Nom: \_\_\_\_\_

Rue: \_\_\_\_\_

NPA Localité: \_\_\_\_\_

Téléphone: \_\_\_\_\_

Courriel: \_\_\_\_\_

Date: \_\_\_\_\_ Signature: \_\_\_\_\_