

Idée préconçue n° 5 :

« Pourquoi les agriculteurs ne font pas tous de la vente directe ? »

Les agricultrices du nord bassin-parisien répondent aux idées préconçues sur l'agriculture.



Les produits de la vente directe sont des produits à la ferme (lait, œufs, viande, fruits, légumes, ...). Certains produits comme le pain, le foie gras, le yaourt, le fromage, ... sont transformés sur place avant d'être vendus. La fabrication à la ferme se fait en petite quantité suivant des recettes familiales ou régionales et des méthodes artisanales.

Quelles contraintes pour l'agriculteur ?

La vente directe est une activité différente de l'activité de production.

Des normes européennes et françaises réglementent chaque étape de la fabrication, du stockage ou de la vente des produits fermiers.

Un local, souvent appelé "laboratoire" est spécialement aménagé pour la fabrication des produits et doit respecter des normes - sols, murs et plafonds facilement lessivables, surfaces de travail lisses et faciles à entretenir, port de gants, masque à usage unique, par exemples.

Quant aux boutiques à la ferme, ou les stands sur les marchés, ils doivent disposer d'une chambre froide pour entreposer les produits frais, d'une présence permanente sur la boutique lors des heures d'ouverture et adapter les horaires d'ouverture aux périodes de fréquentation des consommateurs...



Pour la commercialisation par correspondance, par Internet, la chaîne du froid doit aussi être respectée et des emballages adaptés, prévus à cet effet.

Tout ceci suppose un coût que seul un volume conséquent et un bassin de consommation à proximité pourront amortir !

Une organisation bien définie, avec parfois l'embauche de main d'œuvre supplémentaire, est indispensable.

La vente directe n'est donc pas si simple et une bonne organisation est indispensable pour assurer le travail de production, de transformation ou de conditionnement et la commercialisation.