



Rencontre adhérents - maraîchers Samedi 12 mars 2016

Cette année, le temps de rencontre avec nos maraîchers s'est déroulé à la Dar Lamifa, rue d'Aubagne en plein centre de Marseille. Ce café associatif est un lieu très ouvert géré par une association avec une organisation horizontale, un espace mis à disposition de structures qui n'ont pas de lieu pour leur activité. La Dar Lamifa accueille des cours de yoga, un accompagnement aux devoirs, des ateliers de danse, d'écriture, des spectacles, des concerts.

Robert Roussier ouvre le temps d'échanges en évoquant la vie des maraîchers.

Depuis deux ans, une certaine évolution dans les échanges avec les PAMA s'est ressentie et a perturbé et mis en porte à faux certains maraîchers.

Les maraîchers ont vécu une année compliquée sur leur exploitation, sur leur ferme et ont dû faire face à des challenges parfois bien difficiles.

C'est un beau métier que d'être maraîcher mais très compliqué : il y a eu des soucis sur les fermes et aussi dans les sites de distribution sur Marseille : la pérennité de certains groupes pose souci. Certains *Paniers de Quartier* ont vu leur nombre d'adhérents diminué. Et pour pouvoir maintenir leur niveau de ventes, les maraîchers doivent diversifier leurs lieux de ventes, alors que le souhait de certains d'entre eux est clairement de pouvoir vendre la totalité de leur production dans le réseau des PAMA.

Une inquiétude : certains producteurs se sont retrouvés un peu tout seul sur leur ferme. La mission d'accompagnement de Robert n'avait plus d'utilité en ce qui concerne l'accompagnement technique. Mais on fait le constat que la mission de Robert allait bien au-delà, et permettait de créer du lien entre les maraîchers et aussi avec le réseau des PAMA. Cette année a, en plus, été terrible avec l'orage de grêle qui a touché certaines fermes et particulièrement sur l'exploitation des Rol touchée sévèrement. En plus des dégâts, c'était pour eux très déprimant de voir les champs dans un état aussi dévasté. Ils se sont sentis très seuls. Peut-être qu'un appel collectif auprès des PAMA aurait pu amener quelques citoyens à apporter une aide physique qui aurait fait beaucoup de bien, aussi, moralement.

Thierry Gozzerino : les maraîchers se remettent tout le temps en question. Ils sont très souvent en distribution, au contact des consommateurs. Certains maraîchers ont un potentiel d'évolution intéressant (extension des terres cultivées, par ex.) mais il y a des limites. Car qui dit évolution, sous entend des ventes de paniers consolidées pour assurer la pérennité dans les ressources. Comptablement, il faut que cela soit rentable.

Les Paniers Marseillais
555, rue saint Pierre 13012 Marseille
Tél : 04.91.53.14.70 Fax : 09.66.94.14.70
contact@lespaniersmarseillais.org
<http://lespaniersmarseillais.org/>

La marge dégagée n'étant pas très importante, les petites fluctuations influencent vite la gestion d'une exploitation, et généralement c'est le salaire du maraîcher qui va baisser.

A savoir, l'évolution du prix est quelque chose qui se fait en concertation entre le maraîcher et le groupe.

Robert Roussier vend sa production intégralement par le biais des PAMA, et Claude Teyssier assure une vente de paniers à la ferme en plus des PAMA. Sinon, les autres maraîchers doivent se tourner vers d'autres points de ventes (AMAP, marchés) pour écouler la totalité de leur production.

Le seuil de paniers pour atteindre une gestion rentable dépendra de chaque exploitation, des emprunts contractés, de la part de charges sur chaque ferme, des investissements en cours ou à réaliser. Pour certains, 160 paniers suffisent, pour d'autres 300 paniers sont nécessaires pour rentabiliser l'exploitation.

Christian Rioussat complète l'intervention sur ce thème en apportant un point de vue optimiste et progressiste : les groupes sont bien vivants et il faut juste qu'ils grossissent un peu !!

Il existe une dynamique d'échange de matériel ou de productions entre les maraîchers mais de façon informelle et en fonction des affinités. L'expérience d'échanges entre les Rol et Christian Rioussat est peut-être une solution à creuser pour conforter les fermes et "simplifier" le système complexe d'une production aussi diversifiée à tenir sur l'année.

Ensemble trouvons des solutions

Comment faire pour que les Paniers de Quartier puissent continuer à se développer ?

Quelle communication ?

Le *Panier de la Calade* précise que leur Blog représente un outil de communication non négligeable. Sur Endoume, cette année, avec le changement d'agriculteur, les soucis ont fait place à une réorganisation exemplaire, notamment de la part des maraîchers. Mais là aussi, Françoise Fabre s'est sentie démunie pour faire augmenter le nombre d'adhérents.

Cela fonctionne principalement par le bouche à oreille. Il semble nécessaire de faire réaliser des banderoles pour chaque panier. Il y a quelques années, un affichage aimanté avait été fait pour les camions, faire un inventaire pour les réutiliser.

Quelle souplesse à notre cadre ?

Le système de contrat peut être contraignant et être un frein pour certains nouveaux consommateurs, mais ce système correspond à une certaine clientèle, il y a des gens fidèles. Le principe du circuit-court est un principe que l'on "épouse" en adhérant au réseau des PAMA. Il faudrait sans doute mettre davantage en avant nos spécificités, mais aussi accorder de la souplesse à notre cadre. Sur le *panier de la Plaine du Mont*, un système de ticket a été mis en place, sur d'autres paniers une "période de découverte" avec plusieurs *paniers d'essai*, au *panier de l'Auberg'in* il est possible de faire un report de panier avant ou après une absence.

Le *Panier de la Rotonde* a dû se déplacer vers un site plus visible pour cause de travaux. Cela a été un coup de communication puisque la visibilité est un facteur important.

Les Paniers Marseillais
555, rue saint Pierre 13012 Marseille
Tél : 04.91.53.14.70 Fax : 09.66.94.14.70
contact@lespaniersmarseillais.org
<http://lespaniersmarseillais.org/>

Quel soutien aux bénévoles ?

Pour qu'un panier subsiste, il faut aussi que le noyau de bénévoles puisse être renouvelé.

Chaque panier a sa propre réalité mais l'engagement bénévole est un pilier. Aujourd'hui, sur le *panier de Saint Jérôme*, le groupe de bénévoles s'essouffle... mais pas le nombre de contrats ! La gestion d'un panier demande de l'énergie et de la disponibilité.

Sur le *panier d'Allauch*, une petite équipe dynamique est démunie face à la baisse des contrats. Autre point à améliorer : la gestion des contrats des produits annexes. En effet, il est parfois très difficile d'y voir clair dans les mails reçus et les multiples pièces jointes.

Un point a été souligné concernant l'accessibilité du local des PAMA, aux commissions, ou aux groupes.

Qu'est ce qui nous motive ?

Pourquoi vient-on chercher son panier toutes les semaines ? C'est parce que nous partageons des moments de convivialité avec notre maraîcher, avec d'autres consom'acteurs, avons le sentiment de participer à une dynamique de proximité, à une autre consommation : ça nous rend heureux !

Il est ressorti de ce temps d'échanges :

- une attente des *paniers de quartier* d'être davantage soutenus pour la gestion de leur panier, et notamment sur la communication et la publicité.
- une nécessité d'apporter de la souplesse à notre cadre, d'échanger les idées qui marchent dans d'autres paniers et de se rencontrer pour échanger les trucs qui marchent, des idées.

Il est proposé par Valeria Siniscalchi du *Panier de St Giniez* de réfléchir et d'échanger sur le rôle du CA, sur sa dynamique et son organisation. Le Conseil d'Administration gère la structure. Mais un CA restreint serait peut être suffisant, si des groupes d'adhérents s'emparaient des projets du réseau des *Paniers Marseillais*.