

SAVOIR
FAIRE

INNOVER EN CIRCUITS COURTS MUTUALISER LES OUTILS DE COMM', ÇA A DU BON

Par Lise ALLAIN (Animatrice Filières, circuits courts et communication au GAB 56)

C'est dès son installation, en 2012, que Dominique Dubreuil a pensé collectif pour sa commercialisation. Et son projet en maraîchage tombe à pic puisque sur son territoire un groupe de paysans bio est en pleine gamberge pour lancer le premier site de commande en ligne bio du département : plus connu sous le nom de « Clic ta Berouette ». Bref Dominique s'installe, produit puis commercialise une partie de sa production à plusieurs mais en tant qu'ancien conseiller de gestion nous sommes curieux de savoir ce qu'il envisage pour sa communication ? Découvrez son parcours, ses choix et surtout ce qui l'a guidé vers la mutualisation d'outils de communication le **JEUDI 29 SEPTEMBRE À 16H** sur le Cabaret des savoir-faire paysans de la Terre est Notre métier mais avant cela, voici aperçu de son témoignage en quelques questions.

•Quelle place donnes-tu à la communication sur ta ferme ? As-tu vu une évolution sur ce poste depuis ton installation ?

Le métier de maraîcher est très prenant en terme de temps de travail et quand on ajoute les deux élevages, autant dire que le temps disponible pour la communication est quasi nul. Pour moi il était important de multiplier les supports de com pour toucher un public le plus large possible et faire savoir qu'on existait. Lors de mon installation, j'avais installé quelques panneaux signalétiques aux abords de la ferme. A ma demande, les jour-

naux locaux ont bien couvert l'ouverture du magasin. Et le bouche à oreille à fait le reste. L'association des passeurs de son et d'image m'a sollicité pour faire un portrait dans le cadre d'un petit documentaire. Naturellement j'ai accepté. On a profité de sa diffusion pour organiser un buffet ciné à la ferme. La ferme figure dans le panier des campagnes et sur bonplanbio.fr, et nous ouvrons régulièrement nos portes (portes ouvertes, petits dej' bio...).

•Faire partie d'un collectif de commercialisation t'as t-il boosté pour communiquer ?

C'est clair que ça donne une autre dimension et ça démultiplie l'efficacité. Depuis son ouverture, notre site Internet a beaucoup fait parler dans la presse locale. Nous avons investi collectivement un temps considérable pour assurer la communication et la promotion de Clic ta berouette : foires, marchés d'été, forum des associations, animations diverses... on n'a pas ménagé nos efforts. A 8 fermes c'était possible, alors que seul... Mais au-delà de la communication pour notre propre site, nous voyons collectivement plus large et essayons de consacrer chaque année un budget et du temps à la recherche de nouveaux consommateurs et au développement de la bio. Dans ce cadre, nous avons accueilli tour à tour la Fête du lait bio sur nos fermes (dont la nôtre en 2014) avec le soutien des collègues pour l'organisation.

Et cette année nous avons soutenu financièrement le déploiement d'un défi familles sur notre territoire.

•Pourquoi as-tu envisagé des outils communs ?

Quand il a fallu refaire notre signalétique, on s'est tourné naturellement vers le GAB. L'aspect financier était appréciable bien sûr mais ça nous permettait surtout de montrer notre appartenance au réseau et de l'afficher à l'entrée de la ferme. On est fiers d'être des paysans bio au sein du GAB, on ne va pas se cacher !

•Tu es maraîcher sur la ferme de Gourhert, membre du collectif Clic ta Berouette, et membre du réseau GAB/FRAB de producteurs bio locaux et tu communique sous ses trois identités. Est-ce que tu utilises une échelle plus qu'une autre ?

Ma commercialisation étant exclusivement locale, je privilégie cette échelle pour la communication. Notre site Internet est une vitrine pour nos produits et notre ferme et aide à booster nos autres points de vente, nous faire connaître. Appuyer notre communication avec le GAB et mettre en avant le logo AB permet au public de cerner tout de suite notre identité et nos valeurs.

•Comment fais tu pour garder l'identité de ta ferme dans tout ça ?

Au début, il y avait un peu de confusion dans l'esprit des clients. Aujourd'hui, ils ont bien compris que notre magasin et le site Internet étaient bien distincts. Ils reconnaissent la dynamique de groupe de clic ta berouette. Nous avons énormément développé l'achat revente et le dépôt vente des produits des collègues dans notre propre magasin à la ferme. Tout cela se fait dans la plus grande transparence et les clients apprécient le service et la gamme qui leur est proposée. Au final, ce n'est pas si grave qu'il y ait un peu d'amalgame entre le collectif et la ferme, ce qui compte, c'est qu'on parle des producteurs bio locaux, et en positif !

PRODUCTEUR



Bio local

QUALITÉ, SAISONNALITÉ & FRAÎCHEUR

FERME DE GOURHERT

Légumes, oeufs, agneaux

56800 Ploërmel

WWW.BONPLANBIO.FR








Exemple d'outils de communication développés par le réseau GAB-FRAB et qui seront présentés lors du salon La Terre est Notre Métier