1. Valoriser l'absence d'OGM par l'aval

Lorsque l'on fait le choix de supprimer les OGM de son système, ceci implique un surcoût qui n'est pas forcément toujours valorisé lors de la commercialisation (notamment dans le cas de l'alimentation animale avec l'absence d'étiquetage). Pour cela, plusieurs possibilités sont offertes dont la vente en circuit-court en contact direct avec les clients et vente dans des filières longues exigeant le sans OGM.

Circuits courts

Vente directe

C'est à priori le moyen le plus simple pour vendre ses produits directement au consommateur. Cependant, il faut faire venir les clients sur la ferme (ce qui implique un nombre raisonnable de clients potentiels à proximité de la ferme), avoir quelques qualités de commerçant pour vendre (au sens propre comme au figuré) ses produits... Pour cela, certaines formations sont disponibles (par exemple « Vente en circuit court et démarche d'agriculture durable » par l'ADDEAR du Rhône, « Mieux parler de ses produits fermiers pour mieux les vendre » par l'Association de Développement dans l'Agriculture de l'Y Grenoblois...), à trouver sur le site de Vivéa.

<http://www.vivea.fr/default.aspx>

Après un processus de concertation initié par Rés'OGM Info sur la question des OGM, des producteurs d'un point de vente de collectif (Uniforme – st-Andéol le Château, 69) ont décidé, en mai 2008, d'afficher officiellement leur position contre les cultures d'OGM au sein de leur magasin.

AMAP

Une AMAP (Association pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne) est un partenariat entre un groupe de consommateurs et des producteurs, basé sur un système de distribution de « paniers » composés de produits des fermes. C'est un contrat solidaire, reposant, entre autre, sur un engagement financier des consommateurs, qui payent à l'avance une part de la production sur une période définie collectivement.

Pour le paysan, c'est donc l'assurance que quel que soit le niveau de sa production, le revenu est assuré et cela apporte également une avance sur trésorerie, étant donné que la production est payée par avance.

Il y a, début 2008, 112 AMAP en Rhône-Alpes, dont 19 en projet.

Pour plus d'information :

Alliance PEC Rhône-Alpes Tél : 04 78 37 19 48

<http://www.alliancepec-rhonealpes.org/site-all/>

Paysan en AMAP : un nouveau métier, Guide pratique du paysan en Amap, Alliance PEC Rhône-Alpes, Mai 2008, 20 €. Disponible auprès d'Alliance PEC Rhône-Alpes

Circuits longs

Pour certaines filières et/ou par manque de temps, la vente par le biais de circuit-court n'est pas toujours possible. Il existe cependant certaines possibilités de valoriser autrement les efforts de production non OGM. On peut par exemple citer la filière qualité Carrefour pour le porc et la volaille, le marché des aliments pour bébé, des marchés spécifiques tel que l'amidon de maïs (les amidonniers exigent dans leurs lots de maïs un taux inférieur à 0,1% d'OGM). Un autre marché envisageable pour les éleveurs est celui des broutards à destination de l'Italie. En effet, le premier distributeur italien, Coopitalia exige des engraisseurs italiens, et donc des producteurs de broutards français, une alimentation non OGM pour les animaux. Pour ce dernier marché, un cahier des charges « broutard hérédia » a été mis en place par l'Acéqual (regroupant la plupart des associations d'éleveurs de la zone allaitante). Sur la Loire, le Rhône et l'Ain, c'est l'ARDPA qui réalise les visites pour les qualifications des élevages obéissant à ce cahier des charges.

Pour plus d'information sur l'ARDPA :

http://www.terresdeloire.fr/description.php?id_service=8