Saint Genis Laval
LYCÉE ANDRÉ PAILLOT

AGRICULTURES & TERRITOIRES
CHAMBRE D'AGRICULTURE RHÔNE

Janny MT
Atmosphère contrôlée flexible

Retour sur la matinée d'information du mardi 11 avril

Conservation et transformation des fruits et légumes : deux leviers pour augmenter la rentabilité d'une exploitation agricole

Organisée au Lycée André Paillot, cette rencontre avait un double objectif :

- **apporter aux exploitants agricoles des éléments d'information sur les tendances en vente directe de produits fermiers, et en particulier sur les évolutions des attentes des consommateurs ;**
- **illustrer concrètement comment les pratiques de transformation et de conservation peuvent s'intégrer aux stratégies de valorisation sur les circuits courts.**

Objectifs atteints, au travers d'interventions en salles et de la visite de l'atelier de transformation du Lycée André Paillot.

Chambre d'Agriculture du Rhône



La vente directe pleinement en phase avec les nouvelles attentes et comportements des consommateurs

Dans le Rhône, près de 50% de la population va au marché au moins une fois par semaine, et 30% des volumes

de fruits et légumes sont achetés sur les marchés.

Après une introduction de la matinée par Mme Renée Heim, directrice de l'établissement d'enseignement qui accueille la réunion, Mme Anne-Marie Schmutz-Poussineau, spécialiste des circuits courts à la Chambre d'Agriculture du Rhône, est intervenue pour présenter une synthèse sur l'évolution des attentes et des comportements des consommateurs pour leurs achats de fruits et légumes frais.

L'occasion de valider, chiffres et études à l'appui, que l'intérêt croissant des consommateurs pour les circuits courts n'est pas une mode éphémère, mais bien une vraie vague de fond. De plus en plus à la recherche de proximité, de qualité, de transparence, et animés d'une volonté de contribuer au fonctionnement de leur économie locale, les consommateurs veulent « consommer responsable » : autant de nouvelles attentes auxquelles les produits locaux répondent.

Autre point important pour répondre à ces attentes : la segmentation de la gamme. Face à des consommateurs qui choisissent différents types de produits pour différents usages, proposer une large gamme est un réel atout en vente directe. Et pour cela, la transformation et / ou la conservation sont deux moyens concrets de diversifier son offre.

Une gamme segmentée :

- attire de nouveaux clients

- génère plus d'achats impulsifs

- augmente le panier moyen des clients fidèles

- permet de se différencier

Janny MT

La conservation post-récolte comme levier d'action pour une meilleure valorisation des fruits et légumes frais



Benoit Janny, directeur général de Janny MT, a ensuite abordé le thème de la conservation post-récolte.

Garder plus longtemps sa largeur de gamme, sans compromis sur la qualité, est un atout important pour fidéliser sa clientèle

A l'interface entre la production et la commercialisation, la conservation des produits frais peut, et devrait, selon M. Janny, être considérée comme un outil à part entière dans les stratégies de commercialisation. Tout particulièrement lorsqu'il est question de commercialisation en circuits courts. Garder plus longtemps sa largeur de gamme, sans compromis sur la qualité, est en effet un atout important pour fidéliser sa clientèle. Et aujourd'hui, des matériels de conservation longue durée adaptés à leurs contraintes sont disponibles pour les exploitations en vente directe.



L'intérêt de ce type de matériel, Cyrile Bonjour, producteur sur 25 ha dans le Rhône, en a ensuite témoigné. Fortement impliqué sur les circuits courts, avec 4 marchés par semaine et un magasin de producteurs, M. Bonjour a expliqué comment l'équipement Janny MT répondait à son objectif d'augmenter au maximum la part de ses volumes valorisés en vente directe. Il a ainsi mis plusieurs points en avant :

En vente directe, il est important de ne pas manquer de produit

- **la possibilité de déstocker par petites quantités, à l'échelle d'une caisse palette, et en s'adaptant à l'état du marché (en conservant quand celui-ci est saturé et en déstockant quand l'offre diminue),**
- **la souplesse d'utilisation, avec la possibilité de stocker plus d'une vingtaine de types de fruits et légumes avec un même parc de modules (7 à 10 utilisations successives dans l'année chez M. Bonjour),**
- **le maintien d' une large gamme de produits frais tout au long de la période de commercialisation.**

M. Bonjour a également témoigné de son expérience de la transformation, qu'il utilise particulièrement pour fournir le magasin de producteurs dans lequel il vend ses produits.

Atelier André Paillot

Faciliter l'accès des producteurs aux technologies de transformation



Le pôle technologique est un outil professionnel ainsi qu'un support de formation à la disposition des élèves pour les

travaux pratiques. Il est **doté d'équipements de haute technologie**, que l'établissement n'a pas hésité à mettre **à la disposition des professionnels et industriels, des agriculteurs-producteurs, des apiculteurs, ou encore des centres de formation**.

Expérimentations ou prestations, **l'atelier est capable de répondre à une diversité de demandes** : mise au point de nouveaux produits, validation de traitements thermiques, formulations, ou analyses microbiologiques. Différents types de transformation à façon peuvent être réalisés sur le site : jus de fruits, filtration, compotes, extraction et conditionnement de miel, confitures, fruits ou légumes appertisés sous vide… Un autoclave performant est aussi récemment venu compléter la liste de matériels disponibles.

Un outil à la pointe de la technologie

Des stages ouverts à tous, agriculteurs comme entreprises

Des stages variés peuvent être proposés aux agriculteurs comme aux entreprises, sous la forme d'une formation continue : traitements thermiques, microbiologie générale et appliquée, bonnes pratiques d'hygiène, ou bonnes pratiques de fabrication.