

COMER...

un medio para desarrollar su territorio



Presentación de dos enfoques de desarrollo de circuitos cortos en el territorio de ARIÈGE





El contexto local de nuestro territorio

- ★ Un territorio rural, de montaña en mayoría
- ★ Una agricultura fundada sobre ganadería de vaca y cardero, con una transformación y la comercialización fuera.
- ★ Un sector dinámica de “pequeñas producciones” y agroturismo.





Los ejes de desarrollo de los circuitos cortos

- ★ La promoción de la venta directa, por un medio individual o colectivo (agrotiendas, asociaciones entre productores y consumidores..)
- ★ La augmentación de relaciones comerciales entre productores y intermediarios (restauradores, artesanos, cantinas escolares....)



de plus près



Dos enfoques :

- ★ Un red entre productores, artesanos y restauradores : le *Club des Saveurs* (“Club de los Sabores”)
- ★ Un modo de venta directa colectivo : asociaciones productores / consumidores





Club des Saveurs : objectifs de origen

- ★ Aumentar las relaciones comerciales entre productores, restauradores y artesanos
- ★ Apoyar la promoción de los productos locales a través de los restaurantes
- ★ Desarrollar un imagen gastronomica del territorio





Los principios del Club des Saveurs :

- Un red compuesto de miembros que deben respetar las cartas (4 cartas)
- Una animación del red por el Consell de las 3 Camaras de Agricultura, Artisano, Comercio y Industria
- Un señal de reconocimiento de los productos integrados al red





Club des Saveurs : la promoción del red

- Manifestaciones del red :
8 cronologicos cada año
(otoño)
- otros manifestaciones
- Herramientas de comunicación :
folleto, senales, pagina web
www.ariegepyrenees.com





¿ Qué balance se puede presentar ?

¿ Qué son las apuestas ?

- ★ Resultados más satisfactorios en promoción que en relaciones comerciales
- ★ Para los productores, una promoción interesante pero volúmenes de venta limitados
- ★ Dificultades de logística : carácter estacional de los productos, organización de las entregas...
- ★ Una oferta de productos a ensachar (carne, productos más “basicos” empleados por la restauración..)
- ★ Abastecerse con productos locales : un enfoque a generalizar





Los proyectos

- ★ Cooperación con el Bergueda : rutas de los Sabores
- ★ Mejorar las relaciones comerciales entre los miembros del red
- ★ Apoyar la creacion de nuevos productos





Un nuevo modo de venta directa por las asociaciones productores / consumidores

- ★ Nuevas esperas de los consumidores
- ★ Un desarrollo que viene de las ciudades, sobre todo para frutos y verduras
- ★ El ambito de abrirlas al medio rural y a todos los productos
- ★ Un modelo conocido : AMAP (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne)





¿cómo funciona este tipo de asociación ?

- * Ejemplo 1 : una asociación con un solo productor
- * 15-20 familias
- * Un lugar de distribución
- * Un tipo de productos (en mayoría : verduras)

- * Ejemplo 2 : una asociación con 10 productores
- * 15-20 familias
- * Un lugar de distribución
- * Productos : verduras, carne, aves, huevos, queso, pan, ...





Organizar la creación de una asociación : dos medios

- A través de un grupo de consumidores
- A través de un grupo de productores





Animar un grupo de consumidores

- ★ Definir los productos que quieren, el nivel de calidad, el número de productores con quien trabajar, la frecuencia y el modo de las entregas
- ★ Ponerse en contacto con los productores
- ★ Creer la asociación (estatutos)
- ★ Contractar con ellos (suscripciones)





Animar un grupo de productores

- ★ Productores que quieren buscar nuevos clientes o cambiar sus modos de venta
- ★ Apoyarles a definir sus objetivos, sus medios, las reglas colectivas
- ★ Organizar encuentros con la población local para proponer sus productos y integrar consumidores en su asociación



Muchas gracias !

