



Les producteurs à ma table



DOSSIER DE PRESSE

Octobre 2020

DE « PANIER DE MON TERROIR » À PRISE DIRECT'

10 ANS DE PROXIMITÉ ET DE VALORISATION DES PRODUCTEURS ET PRODUITS LOCAUX

Une enseigne créée par les agriculteurs et qui leur appartient : ça change tout !

Contacts presse:

Vanessa VAZZAZ - 06 34 32 24 23 - vanessa.vazzaz@rp-carrees.com

Léa FRANCOIS - 06 16 40 10 58 - lea.francois@rp-carrees.com

INTRODUCTION



Depuis 10 ans, le Groupe ADVITAM, via ses différents pôles, propose des solutions innovantes pour valoriser la production de ses adhérents. A travers la création de Panier de mon Terroir, devenu « Prise Direct' », le Groupe a su créer un lieu de rencontre entre les producteurs et les consommateurs. Un véritable « marché local » qui valorise le savoir-faire des agriculteurs des Hauts-de-France et répond à une demande croissante des consommateurs sur la proximité, la qualité, la transparence et la traçabilité des produits. Depuis 10 ans maintenant Prise Direct' propose des produits de qualité, de saison et au juste prix à la fois pour le producteur, et le consommateur. C'est toute une économie locale qui s'est mise en place grâce à la volonté des agriculteurs, avec le soutien du Groupe Advitam et des chambres d'agriculture de la Somme et du Nord Pas-de-Calais, à l'origine de l'initiative il y a 10 ans.

Bertrand Hernu

Président de la coopérative Unéal et du groupe ADVITAM



“ Anticiper les changements, construire les modèles agricoles de demain et créer de la valeur fait partie de nos missions en tant que groupe coopératif. Il y a 10 ans, la démarche « Panier de mon Terroir », devenue Prise Direct' était complètement novatrice et anticipait déjà les modes de consommation que nous connaissons aujourd'hui. C'est un modèle hybride, situé entre la vente directe à la ferme et la grande distribution, qui permet de soutenir nos adhérents à la fois en valorisant économiquement leur production, mais aussi en soulignant leur savoir-faire et en recréant du lien direct avec les consommateurs.

Il y a 10 ans, les premiers corners « Panier de mon terroir » voyaient le jour dans les magasins Gamm Vert. L'initiative a été portée par les agriculteurs via la coopérative Unéal, la chambre d'agriculture du Nord Pas-de-Calais, et la Chambre d'Agriculture de la Somme, avec qui nous avons collaboré étroitement pour établir la charte de fonctionnement initiale et référencer les premiers producteurs. Le concept a permis aux producteurs de structurer une offre locale en proposant des produits de saison, frais et de qualité, avec une juste rémunération pour les producteurs de la région.

Nous sommes fiers d'avoir initié ce nouveau mode de distribution et d'avoir dynamisé l'économie locale en répondant à la demande des consommateurs et en valorisant la production de nos adhérents.

Prise Direct', c'est une enseigne créée par des agriculteurs, au service des agriculteurs et des clients. Nous partageons les mêmes valeurs de proximité, d'engagement, d'ouverture et de partage, avec ce très fort ancrage territorial qui nous caractérise.

Et si aujourd'hui cela fonctionne, c'est que nous avons su trouver, ensemble, un modèle en totale adéquation avec les enjeux sociétaux et les modes de consommation actuels. ”

Christophe Cannesson

Administrateur UNEAL et Président d'ADVITAM Distribution

“ Le concept de Prise Direct' a été conçu pour apporter une source de diversification supplémentaire aux adhérents de la coopérative Unéal grâce à la mise en place d'un circuit de distribution le plus direct possible permettant une juste rémunération de leurs produits. Ce mode de distribution, issu de la coopération agricole régionale constitue un nouveau débouché pour la filière agricole et répond à la demande croissante des consommateurs pour le local. ”



DE PANIER DE MON TERROIR À PRISE DIRECT'

Ne dit-on pas que la France est le potager de l'Europe ? La région Hauts-de-France en est une digne représentation car elle est, par définition, une terre agricole d'excellence.

La question se pose alors de la valorisation de cette production régionale. Le Groupe Advitam, dont les adhérents s'investissent quotidiennement dans la création de valeur sur le territoire régional, a su créer, avec le soutien des chambres d'agriculture du Nord Pas-de-Calais et de la Somme, un concept de circuit-court avec un double enjeu : **celui de proposer à ses adhérents de nouvelles sources de revenus et celui de rapprocher l'agriculture régionale des consommateurs.**

C'est ainsi qu'est né en 2010 le concept « **Panier de mon Terroir** ». Il s'agit alors de corners dédiés à la vente des produits issus de notre agriculture régionale, intégrés aux magasins Gamm vert. Des liens de proximité se nouent alors entre les chefs de rayons et les producteurs, avec pour objectif final de valoriser les productions locales et le savoir-faire des agriculteurs. C'est le début de l'aventure et déjà se dessine une collaboration « **gagnant-gagnant** » où chacun y trouve son compte : l'agriculteur, qui voit dans ce nouveau mode de commercialisation de ses produits une source de revenu complémentaire, le distributeur, qui propose une vraie valeur ajoutée à ses clients, et enfin le consommateur, qui y trouve une opportunité de consommer local et sain, en soutenant l'économie de sa région.

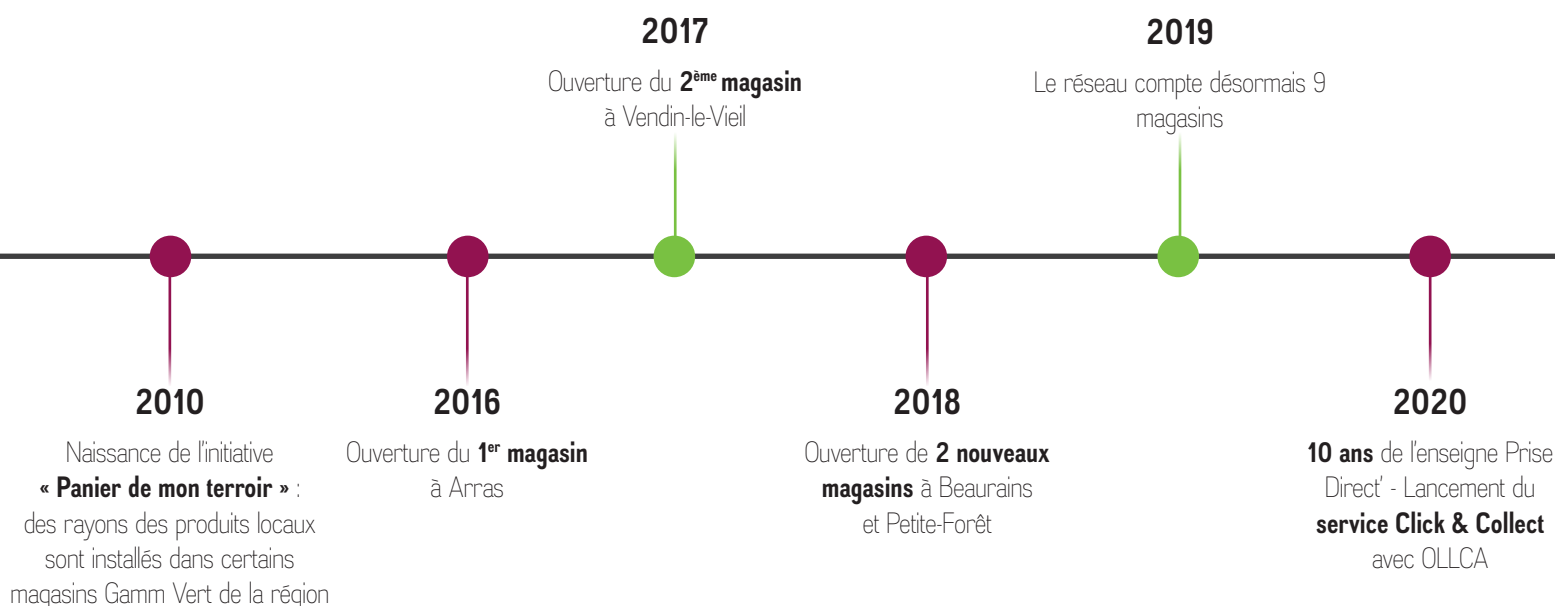
Au fil des années, la démarche gagne de plus en plus en crédibilité, à la faveur de la qualité des produits proposés et du lien tissé entre les consommateurs et les producteurs. Transparence, traçabilité et proximité sont au cœur du succès que rencontre le concept.

En 2016, fort de 5 années de recul et d'une envie d'aller plus loin dans la démarche, le premier **Prise Direct'**, enseigne entièrement dédiée à la **valorisation des productions locales**, voit le jour à **Arras**, non loin du siège du Groupe ADVITAM.



Magasin Prise Direct' Arras

UN PEU D'HISTOIRE...



UNE SOURCE DE DIVERSIFICATION ET UNE JUSTE RÉMUNÉRATION POUR LES PRODUCTEURS

Aujourd'hui, Prise Direct' porte les mêmes valeurs qu'il y a 10 ans : **Proximité, Qualité, Saveurs, Terroir et Passion**. L'enseigne, créée et portée par les agriculteurs, a trouvé sa clientèle et s'est développée dans la région. Elle compte désormais **9 magasins et 13 corners** au sein des magasins Gamm Vert. Autant de débouchés complémentaires qui permettent la commercialisation des produits de nos agriculteurs régionaux.

Pour les clients, l'accessibilité que permet Prise Direct' à des produits frais, de notre région, **redonne du sens aujourd'hui à la consommation responsable**.

ILS EN PARLENT...



Antoine Bayart
Producteur d'endives à Noreuil (62)

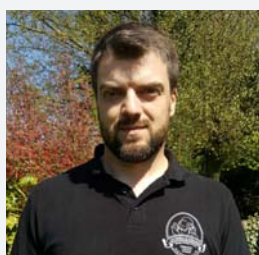
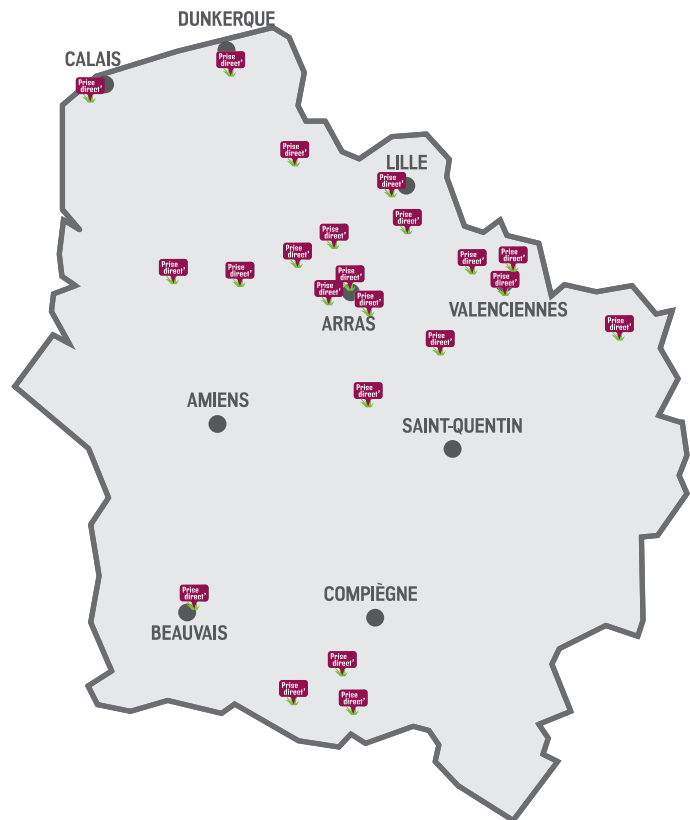
“ Chez Prise direct', ce sont les producteurs qui sont moteurs du projet, c'est pourquoi je voulais absolument y participer. Cela correspond à mes valeurs. Avec eux, c'est un partenariat gagnant-gagnant. Pour moi, manger local, c'est l'avenir. ”



Véronique Juste
Productrice de fromages à Étroeungt (59)

“ J'ai aimé le concept d'associer des professionnels pour valoriser nos produits à un juste prix. Les équipes sont venues visiter notre production, ils nous connaissent et peuvent le retransmettre à nos clients. Prise direct' me permet d'être en contact direct avec les consommateurs et de prendre le temps d'expliquer notre métier. ”

IMPLANTATIONS MAGASINS/POINTS DE VENTE



Alexis L'Héraud, éleveur de volailles
à Colincamps (80)

“ Le concept Prise direct' est un plus pour nous, producteurs, et un plus pour les consommateurs, car il sait ce qu'il mange avec nous. Le contact direct avec mes clients est aussi un atout car je peux faire évoluer mes produits en fonction des retours et des attentes des consommateurs. Prise direct' m'a fait confiance dès le début, cela a créé des liens. C'est un vrai partenariat gagnant-gagnant. ”

DE L'AMONT À L'AVAL, LA MAÎTRISE D'UNE CHAÎNE COMPLÈTE

Prise Direct' travaille aujourd'hui avec près de **250 producteurs** et éleveurs de la région, accompagnés par un service dédié au sein de la coopérative Unéal. En 10 ans, l'offre s'est enrichie grâce notamment au développement de cultures nouvelles dans la région comme par exemple la patate douce ou le quinoa. La démarche grandit petit à petit et Prise Direct' accompagne cette croissance en structurant la filière.

Côté volume d'abord, afin de sécuriser les approvisionnements et garantir un revenu stable aux agriculteurs. L'objectif est de poursuivre la mise en œuvre des engagements. Les prix sont fixés en amont, en toute transparence, et tiennent compte de plusieurs facteurs comme les coûts de production, ceux de fonctionnement pour le magasin, et les prix observés à la consommation. En terme d'offre, Prise Direct' multiplie les projets et entend **co-développer de nouveaux produits, de nouvelles recettes**, en collaboration avec ses partenaires, notamment en produits transformés. L'enseigne soutient par exemple le **développement d'une filière de Porc sur paille** avec le label bleu blanc cœur et poursuit son travail autour des cultures légumières et fruitières.



L'ensemble de ces actions, menées par le service sourcing Unéal, renforce le positionnement de la coopérative dans le **développement d'une agriculture régionale de qualité**.

L'AVAL GRANDIT, AVEC ET GRÂCE À SES CLIENTS

L'évolution de l'offre est centrée sur **les besoins du consommateur**.

L'écoute et la proximité sont au cœur du système pour faire en sorte que chacun soit satisfait. La fierté des équipes en magasin est de pouvoir valoriser la production des adhérents, faire en sorte que celle-ci corresponde aux attentes des consommateurs pour que chaque produit mis en rayons ait une vraie valeur ajoutée à ses yeux.

Prise Direct' est aussi proche de ses producteurs que de ses clients.

Au-delà de l'offre locale, la proximité se traduit aussi dans des formats de magasin à taille humaine (450m² pour les zones périurbaines et 250m² en centre-ville). Des formats qui font que le client est reconnu dans son magasin et s'y sent bien. Chaque Prise Direct' possède une table d'hôte et organise des rencontres entre clients et producteurs. Rien n'est plus efficace qu'un échange direct pour expliquer ce que l'on produit, comment on le produit,

et pourquoi il est vendu à ce prix-là. Prise Direct' a ainsi créé, au fil des années, une vraie communauté de clients fidèles et **engagés autour des valeurs du circuit-court**. Cette relation de proximité et de confiance met en lumière toute la transparence qui règne au sein de la filière et la qualité des produits mis en rayon.

Une stratégie d'enseigne qui correspond aux modes de consommation actuels et renforce le **rôle socio-économique régional** de Prise Direct'.



Bruno Longatte

Directeur du magasin Prise Direct' Valenciennes (59)

“ Depuis toujours, Prise Direct' axe son fonctionnement sur la proximité et l'humain tant avec les consommateurs qu'avec les producteurs et éleveurs. Chez nous, c'est une force qui profite à tous ! Grâce à cela, nous parvenons à adapter au mieux notre offre en fonction des attentes des clients. Au fil des années, notre gamme de produits régionaux n'a cessé de grandir, en même temps que la satisfaction de nos clients ”

DES PERSPECTIVES ANCRÉES DANS LA RÉGION

Prise Direct' entend rester une enseigne régionale, ancrée dans le territoire des Hauts-de-France. L'ambition est de **démocratiser le circuit-court**, de porter ses valeurs et faire comprendre aux consommateurs l'accessibilité de l'offre en termes de rapport qualité/prix. Une accessibilité rendue possible **entre les magasins et les producteurs**, puisque Prise Direct' leur appartient.

Désormais Prise Direct' entre dans une nouvelle phase d'expansion avec un objectif de **20 magasins** sur la région à l'horizon 2023. Deux ouvertures sont prévues prochainement : la première pour la fin d'année à la Madeleine, en métropole lilloise, et la seconde à Cucq, en février 2021.

Côté innovation, Prise Direct' a lancé cette année son **service de Click & Collect**. Son succès est la preuve de la confiance mutuelle entre l'enseigne et ses clients, qui achètent sans ressentir le besoin de voir et toucher le produit. Le lancement prochain d'une **carte fidélité** est prévu. La mise en place d'un service de **livraison à domicile et une digitalisation de l'offre sont également à l'étude**.

Prise Direct' a 10 ans mais ne veut pas griller les étapes.

Son ambition n'est pas de devenir un leader de la distribution mais bien **un expert du circuit-court**, grâce à la maîtrise de toute la chaîne de la valeur. **Une ambition qu'elle met au service des agriculteurs et des consommateurs.**



CHIFFRES CLÉS PRISE DIRECT'

CA
20
MILLIONS

9
MAGASINS

13
CORNERS
dans les magasins Gamm vert

100
EMPLOIS CRÉÉS

250
PRODUCTEURS
LOCAUX
PARTENAIRES

Plus de
1 200
PRODUITS LOCAUX
référéncés aux rayons frais

À PROPOS D'ADVITAM

Acteur majeur de l'agriculture dans les Hauts-de-France, Advitam couvre l'intégralité de la chaîne de valeur de la production de semences jusque la distribution de produits finis. Il organise son activité autour de 4 pôles, appuyés des infrastructures et services supports adaptés

- la coopérative Unéal,
- le pôle négoce pour les métiers agricoles vers les agriculteurs non coopérateurs
- le pôle distribution vers le grand public et le B to B spécialisé (Gamm Vert, Prise direct')
- le pôle agro-équipement pour le commerce et les services en machinisme agricole

À PROPOS D'ADVITAM DISTRIBUTION

Advitam Distribution est l'une des quatre principales Business Unit du Groupe Advitam, Groupe coopératif basé à Arras dans la région Hauts-de-France. Comptant près de 1200 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros, cette filiale - stratégique pour le groupe Advitam - développe ses activités, en propre ou par le biais de partenariats, sur 13 départements. Spécialisée originellement dans la commercialisation d'articles pour le jardin, elle développe depuis 2016 une enseigne alimentaire dont la vocation est de rapprocher les agriculteurs adhérents des consommateurs finaux. L'importante croissance qu'elle connaît depuis quelques années induit de nouveaux moyens. Aussi, dès 2020, une centrale d'achat et un nouvel entrepôt logistique seront opérationnels pour accompagner son déploiement.



Contacts presse :

Vanessa VAZZAZ - 06 34 32 24 23 - vanessa.vazzaz@rp-carrees.com

Léa FRANCOIS - 06 16 40 10 58 - lea.francois@rp-carrees.com