

Un distributeur de lait cru dans la galerie du Super U - Saint-Gildas-des-Bois

samedi 15 mai 2010



Questions-réponses

Marie-Claire Geffroy et Jean-Paul Houis, de la ferme de Saint-Joseph ont installé un distributeur automatique de lait cru dans la galerie marchande du Super U. Une initiative rare en France. Explications.

Comment ça se passe ?

Le distributeur est situé dans la galerie marchande du Super U et donc accessible aux heures d'ouverture. « **Chaque matin nous procédons au nettoyage de l'appareil avant de l'approvisionner avec la traite du jour, soit une centaine de litres,** » explique le couple. Des bouteilles réutilisables sont à disposition (prix selon la nature : verre ou plastique) mais le client peut venir avec son contenant. Le prix est de 1 € le litre, payable avec de la monnaie (faire l'appoint) ou avec une clé (0,90 € avec la clé). Cette clé est disponible sur place lors des permanences de l'agriculteur (notamment le samedi matin) et bientôt à l'accueil du magasin et dans d'autres points de vente. Détail amusant : lors de la distribution, on peut entendre un meuglement de vache !

Pourquoi ce mode de distribution ?

« **Traire les vaches et ne pas savoir ce que devenait le produit m'interpellait, détaille ce producteur de lait de vaches normandes depuis 30 ans. D'où le désir de traiter en direct avec le consommateur pour en quelque sorte aller au bout de notre démarche de producteur. Et puis la crise du lait a permis de mesurer que les gens étaient attachés aux produits naturels.** »

Marie-Claire Geffroy observe que « **Les gens qui ont déjà connu le lait cru sont ravis de retrouver ses saveurs. Et puis ils aiment savoir qui on est. D'ailleurs dans le temps, notre démarche est de mieux se faire connaître en les invitant sur l'exploitation. Et de créer un lien avec eux.** »

Pourquoi s'installer dans une grande surface ?

« **Parce que le commerce se fait là et que Cyrille Moreau (directeur du magasin, lire ci-dessous) a spontanément accepté. C'était pour nous une sécurité au plan commercial. Nous bénéficions de la clientèle du Super U. Mettre l'appareil en extérieur avec les risques de vandalisme et exposé aux intempéries n'était pas envisageable.** » Si aujourd'hui, le couple fidélise sa clientèle, son objectif est de la développer et de faire que les gens viennent dans la galerie marchande chercher leur lait cru. A noter que cette vente reste marginale par rapport à la production quotidienne de la ferme (1 000 litres).