

MAGAZINE

Il n'a pas attendu la mode du terroir et de la vente directe pour agir. Co-créateur il y a 25 ans de la cueillette de Muizon, Didier Vecten illustre bien cette volonté d'entreprendre qui caractérise les hommes de notre territoire. Nous l'avons donc rencontré pour qu'il nous explique le développement de son entreprise, exemplaire par sa réussite et par son éthique.

Didier Vecten : les fruits de la cueillette

Le goût du commerce

Didier Vecten, vous êtes un entrepreneur discret, on ne vous connaît pas assez...

L'important pour moi reste d'abord mon activité. Je n'aime pas me mettre en avant, ce n'est pas mon style de fanfaronner.

Le fait d'être le fils d'Albert Vecten, qui fut sénateur et Président du Conseil Général, ça développe l'ambition ?

Mon père ne nous a jamais influencé dans nos choix. Par contre, il fait figure de modèle, un entrepreneur qui est arrivé à Muizon en 1950 pour y reprendre une ferme et la rebâtir. Ensuite, il est devenu un personnage de la vie publique. Il a montré le chemin à ses neuf enfants...

Vous vous destinez à la terre ?

Non, c'est plutôt le commerce qui m'intéressait. Après un bac D'agricole, j'ai fait un DUT commerce et une licence de sciences économiques. Puis, j'ai été stagiaire huit mois au marketing chez Goulet-Turpin, la maison à succursales. Ensuite, j'ai été salarié 14 ans aux Fermiers de Champagne, je vendais notre production de volailles à la grande distribution.

Les débuts de la cueillette

Et ensuite vous avez décidé de monter une affaire avec votre frère ?

Oui, en 1990. Mon frère Dominique, qui avait repris la ferme familiale, avait un savoir-faire agricole qui était complémentaire de mon expérience commerciale et marketing. Nous souhaitions monter un projet commun, mettre en place notre propre magasin de producteurs. Cela anticipait la vente de produits du terroir que nous réalisons aujourd'hui. Mais notre business plan a démontré que le projet n'était pas viable, tout au moins pour l'époque.

Alors, vous avez fait la Cueillette de Muizon...

C'est cela. Le dynamique GIE



Didier Vecten, un pionnier de la vente des produits du terroir.

« Chapeau de Paille », à Paris, regroupait quelques cueillettes indépendantes. Nous avons décidé de nous lancer avec eux dans le système cueillette dès 1990. Pour cela, mon frère a dédié une partie de sa terre muizonnaise au maraîchage. Nous avons donc planté les fraises, les légumes, puis les arbres...

Et ça a marché tout de suite ? Ça suffisait pour en vivre ?

Non, au début nous étions double-actifs. Notre activité était saisonnière, d'avril à novembre. À deux, nous faisons pratiquement tout le travail sur six hectares. Mais nous sentions le potentiel. Il y avait des produits, comme les fraises, qui attiraient clairement les visiteurs, mais il fallait que nous communiquions régulièrement pour nous faire connaître...

Et la cueillette incluait déjà la présence d'un petit magasin ?

Oui, nous propositions des œufs, du miel et de la confiture dans le petit chalet, parce que les clients étaient demandeurs. Il a fallu l'agrandir quand on s'est mis à vendre de plus en plus de

produits locaux, notamment de la charcuterie et de la volaille. Et, en 1999, on a mis notre vendeuse en CDI, ce qui nous a incité à laisser le magasin ouvert jusqu'à Noël en y proposant des produits festifs.

Des produits transformés

Que s'est-il passé ensuite ?

Mon frère Dominique est mort soudainement en 1999. Alors, tandis que ma belle-sœur reprenait la ferme, je me suis impliqué à temps complet au développement de la cueillette. Il fallait que je me débrouille pour en tirer un revenu.

Le magasin proposait déjà son jus de pomme ?

Oui, dès que le verger a commencé à être productif, vers 1996, nous avons confié nos pommes à une entreprise qui en a assuré la presse, la pasteurisation et la mise-en-bouteille. Notre jus de pomme est vite devenu un symbole, la carte de visite de la cueillette, disponible à la consommation tout au long de l'année.

Et vous avez ensuite développé de nouveaux produits transformés...

Nous avons décliné notre offre autour de la pomme, avec la compote, la gelée, le pétillant et le cidre. Et maintenant, nous disposons d'une gamme élargie de produits transformés, à partir de nos propres recettes, que ce soit à base de nos légumes (pour les soupes ou salades) ou de nos fruits (pour les confitures ou compotes).

C'est bien votre épouse qui fait les confitures ?

Elle a son laboratoire et y réalise des confitures, mais exclusivement à partir de produits de la cueillette (fraises, framboises, quetsches, mirabelles...). Cela

constitue un complément d'activité pour elle, mais surtout ça lui donne la satisfaction de participer activement au développement de l'affaire.

Et puis, il y a la bière de Muizon...

C'est un autre clin d'œil. La bière étant un marché très concurrentiel, on l'a faite en misant sur l'originalité puisqu'elle est aromatisée à partir de notre jus de pomme. Et certains clients l'apprécient beaucoup, elle s'est fait sa place dans nos rayons.

Le magasin « esprit terroir »

Pourquoi avoir créé un magasin indépendant de la cueillette ?

J'ai pris cette décision vers 2008, car notre lieu de vente devenait exigu et inadapté, la caisse servant à la fois pour la cueillette et pour le magasin. Il fallait offrir plus de confort à notre clientèle. Donc, en juin 2010, nous avons inauguré le magasin « Esprit Terroir », à proximité immédiate de la cueillette et ouvert toute l'année.

Cela a nécessité de mettre en place une organisation nouvelle : nous avons créé six emplois supplémentaires et nous avons référencé de nouveaux produits pour élargir notre offre.

Aujourd'hui, il y a combien de salariés ?

Les gros mois il y a 25 personnes qui gravitent autour de la cueillette et du magasin. Ce chiffre retombe à 15 lors des mois moins actifs.

La boucherie et la fromagerie du magasin proposent des produits très qualitatifs...

C'est notre raison d'être, nous souhaitons proposer des produits de qualité. Nous sommes nous-même producteurs, la production de notre cueillette génère des ventes en magasin. Mais, comme ça ne suffit pas à combler les besoins de nos



La cueillette fête ses 25 ans.

clients, nous référençons aussi des produits de qualité de la région. Et, s'il le faut, nous allons même chercher d'autres produits de qualité dans d'autres régions ou dans d'autres pays.

Pourtant le consommateur n'a plus trop l'habitude d'acheter de la qualité...

Notre philosophie passe par le respect du client via la qualité proposée, mais aussi par le respect de nos fournisseurs. Par exemple, en boucherie, on ne va pas discuter le prix d'achat des bêtes parce qu'on considère qu'un producteur a le droit de gagner sa vie.

Ceci dit, on se retrouve avec des produits dont le rapport qualité-prix reste raisonnable. À qualité égale, nous rivalisons sans mal avec beaucoup d'offres de la grande distribution.

N'est-ce pas une grande fierté d'avoir réussi à créer une telle activité autour de la cueillette et du magasin ?

Oui, d'abord parce que c'est un projet que j'ai porté avec mon frère. Si je l'ai pérennisé, c'est aussi en sa mémoire. Ensuite, parce que nous faisons travailler un personnel fidèle, certains employés ayant 15 à 20 ans d'ancienneté. Enfin, nous avons la satisfaction de bien travailler. Illustration de nos efforts : notre jus de pomme a été récompensé de la médaille d'or au dernier Concours Général Agricole. Mais le travail continue, pérenniser une entreprise c'est aussi la faire évoluer constamment...

Quand il fait beau, beaucoup de gens viennent à la cueillette avec leurs enfants. C'est un lieu de détente et de vie.

Tout à fait, et c'est aussi un lieu de pédagogie. Certains enfants découvrent pour la première fois les animaux de la ferme, ils sont épatés de croiser la pintade ou les chèvres qui viennent de naître, ils voient aussi comment poussent les courgettes ou les pommes de terre. Effectivement, c'est la vie...



Le plaisir de cueillir en famille.



Un jus de pommes primé.