

L'HUMEUR

Écobuage

PAR AUDREY LETELLIER

On n'imagine pas, deux mois et demi après un épisode neigeux, devoir se battre contre un feu de garrigue. C'est ce qu'ont dû penser les pompiers qui étaient à l'œuvre hier après-midi sur le plateau d'Ensuès. Ils suspectent un écobuage mal maîtrisé. Si cela se vérifiait, l'affaire serait plus grave car l'écobuage est interdit comme le précise un arrêté préfectoral, sauf dérogation spéciale, du 1^{er} février au 31 mars. Et, à l'issue de cette période, il faudra quand même rester vigilant, comme l'explique le maire d'Ensuès, Michel Illac, car la neige a jeté au sol une multitude de branches qui ne demandent qu'à s'enflammer!

Le chiffre
7660

Le département des Bouches-du-Rhône compte 7660 licenciés dans des clubs de randonnée, soit 105 associations au total. Un chiffre qui place le département en tête des férus de randonnée. Les sentiers du littoral y sont sans doute pour beaucoup!

L'AGENDA

AUJOURD'HUI

► Exposition "Miró, la métaphore de l'objet". Au musée Ziem jusqu'au 3 mai, tous les jours de 14h30 à 18h30 sauf les lundis et mardis.

► Exposition "Album 19". Œuvres gravées de Juan Miró, montrant ses liens privilégiés avec des écrivains au forum de la médiathèque, en partenariat avec la galerie Lelong à Paris. Exposition jusqu'au 7 mars.

► Ciné-enfant "Brendan et le secret de Kells". À 15h30 au cinéma Jean Renoir.

► Loto. Le Comité des Fêtes Cercle St Roch organise un loto à 15h au Cercle St Roch à St-Pierre-les-Martigues. ☎ 04 42 81 12 66

DEMAIN

► Ciné-enfant "Brendan et le secret de Kells". À 17h au cinéma Jean Renoir.

► Exposition Isabelle Garguilo et Alice Barthelemy. À l'Espace Sinetis, vernissage à 18h30. Exposition de 10h à 12h et de 14h à 18h30 jusqu'au 31 mars.

DE GARDE

Pharmacie : Pharmacie des Carabins - Avenue Georges Pompidou - Fos-sur-Mer ☎ 04 42 05 63 68

Dentiste : ☎ 04 42 06 39 57

Médecins Martigues : ☎ 15

SOS Médecin Etang de Berre : ☎ 04 42 49 39 49

Maison médicale : 29, avenue Frédéric-Mistral Jonquières ☎ 15

CONSUMMATION / Adress Bio veut rendre accessible l'alimentation biologique issue de produits locaux

Une nouvelle structure pour manger mieux et moins cher

L'Association pour le Développement et la Réalisation des Échanges en Structures Solidaires vient de voir le jour sur la commune. Encore balbutiante, la présidente de la structure, Sylvie Legauyer, a pourtant de grandes ambitions. "Il y a beaucoup d'initiatives sur la ville au niveau de l'économie solidaire, alternative et sociale, explique-t-elle. J'ai voulu créer une association qui regroupe l'ensemble de ces actions. Trois grands projets sont prévus par l'association. Le premier sera la créa-



► La toute jeune association Adress Bio voudrait que toutes les catégories sociales de la population aient accès à l'alimentation, en créant une Amap, un jardin et une épicerie solidaires. / PHOTO SERGE GUÉROULT

“ Tous nos agriculteurs n'habitent pas à plus de 100 km. Les fruits et légumes par exemple viennent de Saint-Andiol.”

tion d'une AMAP (association pour le maintien d'une agriculture paysanne), le deuxième la mise en place d'un jardin solidaire et enfin une épicerie solidaire". Un projet d'envergure qui poursuit plusieurs objectifs. Changer le mode de consommation de la population tout en créant du lien entre les gens.

L'AMAP

"Le réseau démarre mi-mai, précise la présidente. Il faut que les agriculteurs aient le temps de cultiver les produits pour réaliser

les paniers". D'autant que l'offre de cette nouvelle AMAP est complète et proposera outre les fruits et légumes de la viande, des fromages, du pain, des œufs et de la volaille. "Nous favorisons les circuits courts, poursuit Sylvie Legauyer. Tous nos agriculteurs n'habitent pas à plus de 100 km. Les fruits et légumes par exemple viennent de Saint-Andiol." Cette AMAP, qui répond à une demande croissante de produit bio sur la ville sera le premier échelon du vaste programme d'ADDRESS Bio.

UN JARDIN SOLIDAIRE

Il serait dans l'esprit de celui d'Aubagne. Une structure destinée à aider les plus démunis. "Sous la houlette d'un maraîcher professionnel, les personnes exclues ou ayant un très faible revenu pourront venir cultiver des fruits et légumes. À la fin de la semaine, chacun pourra prendre son panier. L'objectif est avant tout de créer du lien. Ce jardin sera donc ouvert à tout le monde." Pour l'instant encore à l'état de projet, l'association compte sur la municipalité pour trouver un terrain.

“ Sous la houlette d'un maraîcher professionnel, les personnes exclues ou à faible revenu pourront venir cultiver des fruits et légumes.”

UNE ÉPICERIE SOLIDAIRE

Pour parfaire le tableau du bio, l'association prévoit aussi la création d'une épicerie solidaire, dans laquelle uniquement des produits la-

béllisés bio seront vendus. "Je souhaite que les bas revenus aient accès aux mêmes produits que les personnes à fort pouvoir d'achat. La tarification sera fonction de la fiche d'imposition de chacun. Il y aura des prix selon divers barèmes en fonction du niveau d'imposition." Une idée qui a déjà fait ces preuves à Arles. ■

Gwladys Saucerotte

NOTEZ-LE

sylvielegauyer@free.fr
http://adressbio.e-monsi-
te.com/.

LE TÉMOIGNAGE

De Jean-Marc Zavattoni / Agriculteur à Port-de-Bouc

"ADAPTER L'OFFRE À LA DEMANDE"

À peine rentré du salon international de l'agriculture, il plébiscite les circuits de distribution les plus courts.

"Comment nourrir plus et nourrir mieux?" C'est la question qui s'est posée cette année lors de la traditionnelle rencontre des acteurs du monde agricole Porte de Versailles, à Paris. Jean-Marc Zavattoni est à la tête de l'une des six familles de maraîchers, présentes sur le territoire martégal depuis trois générations. Mais c'est sous la casquette de vice-président de la chambre d'agriculture qu'il a participé à l'élaboration du plan de développement stratégique départemental.

"Les terres agricoles représentent un tiers de la surface des Bouches-du-Rhône, précise le maraîcher. Face à la pression urbaine, il est impératif de préserver cette proportion. Pour que notre activité survive, il faut sauvegarder nos volumes de production, notre niveau de vie et notre performance économique. Pour cela, je pense que nous devons aller vers un développement croissant du contact direct entre les producteurs et les consommateurs."

La vente directe, la famille Zavattoni la pratique depuis toujours, à la ferme de Croix-Sainte ou sur les marchés. "On côtoie les consommateurs tous les jours, ce qui nous permet d'adapter notre offre à leur demande, de proposer des produits qu'ils ne trouveront pas ailleurs, de soumettre des idées de recettes..."

Bien qu'il a travaillé près de dix ans avec les



► Au total, l'exploitation de Jean-Marc Zavattoni approche les sept hectares. / PHOTO C.L.

grandes surfaces et les grossistes, Jean-Marc Zavattoni dénigre leurs méthodes: "Leurs marges sont indécentes! Obtenues en rémunérant le moins possible les producteurs, et en pratiquant des prix de vente qui privent le consommateur de l'accès à certains articles."

Et l'agriculteur d'ajouter: "Les clients veulent de la diversité, de la fraîcheur, et une continuité dans la mise à disposition des produits. À nous de faire en sorte d'adapter notre système de production pour qu'ils aient des radis de qualité, frais et savoureux quand c'est la saison." ■

LE COMMENTAIRE

De Philippe Jean

"RESPECTER LE CLIENT"

Au domaine Jean, à St-Julien, cet agriculteur pratique la vente directe.

En plus des marchés, une à deux fois par semaine, Philippe Jean et sa femme, installés sur les 12 hectares du domaine Jean depuis près de seize ans, mettent leurs fruits, leurs légumes et leurs œufs à disposition des consommateurs. "Je fonctionne comme à l'ancien temps, raconte-t-il. Je ne vends que des produits frais, de saison. À défaut du prix, je privilégie la qualité. On ne peut pas avoir de tout, tout le temps! C'est en courant après les articles introuvables que les clients font monter les prix", ajoute l'agriculteur.

Une ligne de conduite qui pousse Philippe Jean à jeter une partie des fruits de sa récolte. "Je me débarrasse de près d'un tiers de ma production. Mais c'est le prix à payer pour garantir des produits frais aux clients. S'ils ramènent chez eux des courgettes qu'ils devront mettre à la poubelle quelques jours plus tard,



► Philippe Jean est agriculteur à Martigues. / PHOTO C.L.

je ne vois pas l'intérêt!" Force est de constater que la concurrence est rude en matière d'offre de fruits et légumes. Philippe Jean a trouvé le moyen de se différencier. "Je mets un point d'honneur à respecter le client, confie-t-il. Et les prix que je pratique sont le reflet de la qualité de la marchandise, comme à l'époque de mon père et de mon grand père. Mes méthodes ne sont pas estampillées Bio, poursuit le paysan, mais je n'utilise pas d'insecticides et je respecte le rythme de la nature." ■

C.L.

C.L.