

SERVICE La "carte moisson", un service gratuit réservé aux adhérents de la FDSEA et de JA. Elle vous permet d'économiser quelques dizaines, voire centaines d'euros, par an sur vos achats professionnels et familiaux.

Avec la "carte moisson" : récoltez les remises

Prenez une famille française moyenne : 2 adultes et 2 enfants. Sortie dominicale au zoo de Jurques (14) : 41,60 €. Avec la carte moisson, la visite ne coûte que 34 € soit une économie de 7,60 € sur simple présentation de la carte. Ce plus, Sylvain et Anne-Marie Leverrier, producteurs de lait à St-Bomer-les-Forges, en ont profité. Titulaires du précieux sésame, ils en sont aussi les ambassadeurs en démarchant les commerçants locaux afin qu'ils s'associent à la démarche.

Une remise qu'on prend sur notre marge

Dernière recrue : Garage Winkel, Auto Primo de Domfront. L'autocollant "partenaire moisson" vient tout juste d'être posé sur la porte de cette station service Total. "Nous proposons aux titulaires de cette carte 15 % de réduction sur les pneus et 10 % sur la boutique, expliquent Olivier Winkel et son épouse. Le coût de cette remise est pris sur notre marge. Et de lâcher dans un sourire : c'est pour aider les pauvres paysans".



Nouveau partenaire de la "carte moisson" : le garage Winkel Auto Primo de Domfront. "Nous proposons aux titulaires de cette carte 15 % de réduction sur les pneus et 10 % sur la boutique, expliquent Olivier Winkel et son épouse ici en compagnie de Sylvain Leverrier.

Sylvain Leverrier ne s'en offusque pas, presque au contraire. Car derrière les pourcentages de réduction, c'est de la convivialité et un état d'esprit que la profession défend à travers cette démarche. "Cela permet de créer du lien. De contribuer aussi à notre modeste échelle à la dynamique du petit commerce de proximité", plaide notre couple d'éleveurs. En

résumé : "une bonne initiative qu'il faut développer pour la faire durer". Et Sylvain est content de sa campagne de recrutement. "J'en ai chopé 7". A côté du garagiste, il a convaincu un restaurateur, un magasin de chaussures, un autre d'électro-ménager, une coiffeuse... D'autres n'ont pas dit "non" mais pas encore "oui". Qu'importe ! Sylvain a déjà planté les jalons de la "carte moisson" 2012.

Le syndicalisme ne s'éloigne-t-il pas de ses fondamentaux dans cette démarche. "Non, répondent Didier Loiseau et Marc Gégou, en charge de la "carte moisson" et

Contact ■■■

Vous êtes agriculteurs (jeune, en activité ou aîné) et souhaitez disposer de la "carte moisson". Vous êtes commerçants et souhaitez adhérer à la démarche, contactez le :

.02 33 31 48 35.

des commandes groupées à la FDSEA. C'est un service supplémentaire que nous apportons à nos adhérents", défendent-ils. Un plus qui s'inscrit dans la case "défense du revenu". Car si économiser, ce n'est pas gagner plus c'est incontestablement dépenser moins. L'argument est impaire.

TH. GUILLEMOT



En privilégiant les achats chez les partenaires de la carte, Anne-Marie Leverrier favorise le commerce de proximité.



Didier Loiseau (élu FDSEA): "c'est un service supplémentaire que nous apportons à nos adhérents."

Plus de 300 partenaires locaux et nationaux

Au contraire de la pile d'une célèbre marque, la "carte moisson" ne s'utilisera que si l'on ne s'en sert pas. 2 500 exemplaires sont à ce jour en circulation dans l'Orne et acceptées par plus de 300 partenaires départementaux, régionaux mais aussi nationaux. Sa pérennité dépend de sa popularité auprès des commerçants qui ne paient aucun droit d'entrée. Mais sa seule gratuité ne suffit pas. Elle doit générer des flux commerciaux. Il faut donc la faire chauffer, avec modération bien évidemment mais à chaque fois que l'occasion se présente. Anne-Marie Leverrier reconnaît à ce titre que ce n'est pas toujours un réflexe. "L'an dernier avec les communions, j'aurais pu faire mes achats dans ce magasin là", s'aperçoit-elle en feuilletant le guide qui accompagne la carte. "Il faudrait toujours l'avoir dans son portefeuille, comme une carte de crédit". D'autant plus qu'il s'agit d'une carte familiale, les enfants aussi peuvent en profiter.

Un plus à l'adhérent

Sylvain Leverrier ne l'avait pas oubliée au SPACE l'an dernier. Il a acheté un ratelier Beiser: 5 % de remises supplémentaires.

Un stagiaire qui fait la moisson

Clément Bacchetti est élève en BTS NRC (Négociations Relations Commerciales) au Lycée Marguerite de Navarre d'Alençon. Il a choisi la FDSEA comme maître de stage.

Il consacre un jour par semaine à la promotion de la "carte moisson" auprès des commerçants. Il y a quelques jours, il s'est fait accompagner par Sylvain Leverrier pour démarcher les échoppes domfrontaises. Il est donc au service des responsables cantonaux qui souhaiteraient pulser ce service localement. A l'échelon national, 70 FDSEA/JA s'inscrivent dans cette démarche. Elles comptabilisent 180 000 détenteurs. Nouveauté 2010, grâce à un partenariat FNSEA/ATOOC (club de privilège national), cette carte donne accès à de nombreux avantages auprès d'enseignes nationales (sorties, loisirs, voyages...). Pour connaître tous les partenaires, vous pouvez également consulter le site www.carte-moisson.fr

