



UNIONE EUROPEA
Fondo europeo di sviluppo regionale



Interreg II B



STATO ITALIANO



Regione Autonoma Valle d'Aosta
Région Autonome Vallée d'Aoste

**Quali strategie per la valorizzazione dei prodotti
tipici di montagna e dei relativi territori di
produzione?**

**Which are the strategies for the valorisation of
typical mountain products and their
production territories?**



UNIONE EUROPEA
Fondo europeo di sviluppo regionale



Interreg II B



STATO ITALIANO



Regione Autonoma Valle d'Aosta
Région Autonome Vallée d'Aoste

Quali peculiarità hanno i prodotti agroalimentari locali?

- **Forti legami con il territorio:**
 - **Legami ambientali**
 - **Legami sociali ed economici**
- **VARIABILITA'**
- **LIMITATEZZA DELLA PRODUZIONE e STAGIONALITA'**



UNIONE EUROPEA
Fondo europeo di sviluppo regionale



Interreg II B



STATO ITALIANO



Regione Autonoma Valle d'Aosta
Région Autonome Vallée d'Aoste

Come valorizzare le produzioni agroalimentari locali?

- **una sempre maggiore certificazione di processo e di prodotto**
- **tracciabilità delle varie filiere**
- **maggiore e più incisiva attività di divulgazione e conoscenza della nostra produzione (siti web dedicati, newsletters, collaborazione con uffici del turismo e seminari dedicati a target specifici)**
- **azione diversificata in funzione dei vari interlocutori che, sul mercato, vanno dal singolo consumatore, alla ristorazione, alla media e grande distribuzione**



Come valorizzare le produzioni agroalimentari locali?

promuoverne la produzione

vendere nel territorio (filiera corta)

➤ **vendita diretta**

➤ **spaccio aziendale**

➤ **spaccio interaziendale**

➤ **fiere e mercati**

➤ **canali innovativi**



UNIONE EUROPEA
Fondo europeo di sviluppo regionale



Interreg II B



STATO ITALIANO



Regione Autonoma Valle d'Aosta
Région Autonome Vallée d'Aoste

Canali innovativi

Canali all'ingrosso	Canali al dettaglio	
	Circuiti brevi	Circuiti diretti
Associazione di produttori	Negozi specializzati	Vendita diretta; agriturismo
Cooperativa di produttori	Distribuzione moderna	Vendita postale*
Grossista	Ristorazione collettiva	Commercio elettronico*
Agente di commercio	Combined Ordering System*	Box Scheme*
Canali di import export		Standard Ordering System*
Consorzio di produttori		Community Supported Agriculture*
		Subscription Farming*

(integrativi rispetto alla vendita diretta)

- **vendita postale, e-commerce**
- **(esempi di) consumer/farm link:**
 - Box Scheme,**
 - Standard Ordering Systems,**
 - Subscription Scheme**



UNIONE EUROPEA
Fondo europeo di sviluppo regionale



Interreg II B



STATO ITALIANO



Regione Autonoma Valle d'Aosta
Région Autonome Vallée d'Aoste

Box Scheme

- Il Box Scheme rappresenta nel Regno Unito la forma più popolare di vendita diretta (consumer/farm link).
- Consiste in una forma distributiva di prodotto fresco di stagione, organizzata direttamente dall'imprenditore agricolo nei confronti di consumatori convenzionati.
- L'agricoltore si impegna a recapitare al domicilio del cliente, ad intervalli concordati (generalmente a cadenza settimanale o quindicinale), un determinato quantitativo di prodotti disponibili coltivati in azienda.
- Il consumatore, a fronte del servizio, corrisponde un prezzo prestabilito e dichiara di accettare il contenuto del box.



UNIONE EUROPEA
Fondo europeo di sviluppo regionale



Interreg II B



STATO ITALIANO



Regione Autonoma Valle d'Aosta
Région Autonome Vallée d'Aoste

Box Scheme

Aspetti positivi

- garanzia di freschezza del prodotto
- rapporto diretto produttore-consumatore
- consegna a domicilio
- varietà della gamma
- fattore sorpresa
- il distributore può associare la vendita ad altri servizi (pubblicazione e distribuzione di newsletter, ricettari, organizzazione di eventi sociali)

Aspetti negativi

- organizzazione della rete di distribuzione delle consegne, con i relativi costi in termini di mezzi, manodopera e logistica,
- impossibilità del cliente di scegliere il prodotto in consegna



Standard Ordering Systems (SOS)

- **Gli Standard Ordering Systems (sistemi di ordinativi standardizzati) sono un sistema di vendita diretta molto simile al Box Scheme.**
- **Prevedono un'organizzazione più complessa e l'esistenza di uno o più piccoli centri di raccolta, e una maggiore scelta da parte del consumatore.**
- **I consumatori inoltrano i loro ordini di acquisto, variabili e a cadenza settimanale, a un centro di distribuzione.**
- **Il coordinatore, raccolti gli ordinativi, provvede a smistarli presso i vari fornitori collegati; i fornitori effettuano le consegne al centro distributivo, dove, nello stesso giorno, i clienti ritirano, ordinano e pagano, in genere in anticipo, i prodotti scelti per la consegna successiva.**



Standard Ordering Systems (SOS)

Aspetti positivi

- **il produttore ha la sicurezza di incasso e il consumatore è incentivato a ritirare la propria scatola nel giorno di consegna e può disporre di prodotti sempre freschi**
- **il coordinatore riceve normalmente un compenso a titolo di remunerazione**
- **il contatto tra consumatori e produttori è, inoltre, approfondito spesso attraverso la predisposizione di servizi accessori: pubblicazione di newsletter e organizzazione di riunioni periodiche**

Aspetti negativi

- **organizzazione della rete di distribuzione delle consegne, con i relativi costi in termini di mezzi, manodopera e logistica**



UNIONE EUROPEA
Fondo europeo di sviluppo regionale



Interreg II B



STATO ITALIANO



Regione Autonoma Valle d'Aosta
Région Autonome Vallée d'Aoste

Subscription Scheme (SS)

- **Il Subscription Scheme (SS) è un sistema di vendita diretta di prodotti che prevede una particolare forma di cooperazione tra produttore e consumatori.**
- **È molto vicino alle Community Supported Agriculture; tuttavia la principale differenza è che nelle CSA il consumatore partecipa attivamente al rischio aziendale, mentre nel SS non c'è questa condivisione.**
- **Il produttore si impegna a fornire una quota della produzione per un periodo di tempo predefinito, con durata stagionale o annuale.**
- **Il consumatore, che versa anticipatamente il pagamento, ha diritto di esprimere delle preferenze sul tipo di prodotto e di partecipare anche alla programmazione della attività produttiva.**
- **Il pagamento può essere reso in un'unica soluzione o a rate; può essere anche concordato un pagamento in prestazioni di lavoro.**



UNIONE EUROPEA
Fondo europeo di sviluppo regionale



Interreg II B



STATO ITALIANO



Regione Autonoma Valle d'Aosta
Région Autonome Vallée d'Aoste

Subscription Scheme (SS)

Aspetti positivi

- In termini di vantaggi, il produttore ha la sicurezza di un mercato stabile, la possibilità di spuntare prezzi remunerativi e una certa stabilità finanziaria, derivante dall'incasso anticipato per le forniture; i consumatori, partecipando all'attività aziendale, ricevono una significativa garanzia sul prodotto.

Aspetti negativi

- Organizzazione della rete di distribuzione delle consegne, con i relativi costi in termini di mezzi, manodopera e logistica