

Tout a commencé en 1953 lorsque la famille Orso décide de s'établir dans cette vaste plaine de la Siagne sur 34 ha.

### **Un précurseur de la vente directe...**

Mais ce n'est qu'en 2011 qu'Emmanuel, son père et sa sœur ont l'idée de créer un point de commerce de 170m<sup>2</sup> pour vendre leurs pêches et leurs fraises mais pas que. L'idée est de proposer tous les produits de qualité des producteurs locaux. Cela ne vous rappelle rien ? Aujourd'hui, les initiatives sont multiples mais à l'époque, hormis le marché de nos collines du Rouret, personne n'avait eu cette idée. Maintenant, les circuits courts de vente du producteur au consommateur sont légion mais il ne faut pas être floué sur la marchandise... Chez les Orso, les clients peuvent voir les vergers, les visiter, toucher les fruits, les sentir, les goûter... Ils sont les seuls dans la région à faire des pêches et leurs fraises sont renommées bien par-delà les Alpes-Maritimes. *« A l'origine et c'est toujours notre ambition, nous voulions proposer une expérience dans un milieu péri-urbain, faire du bon, proposer à la vente les meilleurs produits de nos terroirs qui pour nous s'étendent de la région PACA au Piémont mais pas au-delà... »* assure Emmanuel Orso que tout le monde appelle affectueusement Manu. Et il ajoute : *« Nous sommes une entreprise qui vit sur place. On calibre, produit, vend sur place. On peut tout vérifier, notre chaîne de production est maîtrisée du début à la fin »*. Et force est de constater qu'un fruit ou un légume chez lui n'a pas le même goût qu'ailleurs. Un abricot, une pêche, une fraise, une cerise... ont une saveur insoupçonnée et que l'on ne peut rencontrer en supermarché...

### **300 produits référencés tous les jours de 8h à 19h...**

En sortant d'Auribeau-sur-Siagne ou en venant de Mandelieu-la-Napoule, personne ne peut rater ses champs, 10 ha de pêchers (de juin à août) et 40 000 fraisiers (d'avril à mai) cultivés sans désherbants chimiques et en protection biologique intégrée (PBI). Son point de vente, « La Campagne », est devenu le passage obligé pour tous les gourmets. Les grands chefs du département ne s'y trompent pas et viennent faire leur marché chez lui... *« Nous avons que des produits frais selon les saisons et dont on connaît la traçabilité, c'est notre garantie »*. Cela signifie clairement qu'il n'y a pas d'intermédiaires, ni de grossistes chez Manu. La vente est directe : *« nous présentons ce qui est le mieux aux meilleurs prix possibles »*. Alors outre les fruits et légumes, vous trouverez à « La Campagne » des viandes, des produits laitiers, des miels, des pâtes, du vin..., soit une soixantaine de producteurs qui tous font de la qualité leur cheval de bataille. *« Sur l'année, nous avons plus de 300 produits en référence selon les saisons »*. Et pas de problème de parking chez lui, ni d'heures d'ouverture. *« Nous sommes ouverts tous les jours de 8h à 19h sans coupure, et de 8h à 13h les dimanches et jours fériés »*. Mais venir chez Manu, c'est aussi parler de

comment on produit, comment on les cuisine, comment on doit déguster fruits, légumes et autres... C'est une école de partage et de bons goûts... Aujourd'hui, il participe pleinement à cette volonté des consommateurs de manger sain via aussi le marché de nos collines à la Maison du Terroir du Rouret où l'on peut retrouver ses produits. Avec les AMAP, les paniers des comités d'entreprise, de la Ruche qui dit oui, « La Campagne » est l'un de ces relais agro-responsable qui compte dans le manger mieux, manger local, vivre mieux. « *Nous avons participé au changement de comportement des consommateurs, c'est notre fierté de pouvoir vivre de la vente de nos produits ou de ceux de nos confrères...* ».

### **60 000 clients/an et 12 à 25 salariés/an**

La fraîcheur n'est pas un vain mot pour Manu. « *La cueillette se fait tous les matins, nos clients peuvent venir nous voir* ». Il réfléchit aujourd'hui à un site interactif dont il proposera une esquisse dans les mois à venir. Il y a toujours chez lui ce besoin de communiquer, d'expliquer, de transmettre, de faire partager ce goût immodéré pour la terre et ce qu'elle produit. Les sollicitations sont nombreuses au vu de ses terrains et de leur emplacement idéal. Il pourrait tout vendre et vivre riche pendant des générations. Mais serait-il heureux ? Lui, ne le croit pas. Il a besoin de travailler, de sentir ses fruits pousser car il les sent, il les vit, il les bichonne. C'est ça, sa vie et il ne veut pas en changer pour tous les trésors du monde. La satisfaction de ses clients, c'est sa plus grande joie. Il fait vivre 12 personnes à l'année et en été, c'est presque une trentaine d'employés. Pourtant, son activité est fragile, menacée qu'elle est par les conditions climatiques comme les inondations il y a 4 ans... Le réchauffement climatique, il le ressent, il le vit, il s'en inquiète aussi... comme tout le monde ou presque. Avec ses 60 000 clients par an, Manu est un homme presque heureux. Sa bonhomie, sa gentillesse naturelle, la confiance qu'il inspire transpire sur ses étals. Tout est là, tout est à voir, tout est dit...

### **Pascal Gaymard**

#### **Partager :**

- [Twitter](#)
- [Facebook](#)
- [LinkedIn](#)