



VERS UNE ALIMENTATION **DURABLE, LOCALE** **ET SOLIDAIRE** DANS LES TERRITOIRES

Relevé d'initiatives de commercialisation et
d'accessibilité alimentaire en circuits-courts
initiées pendant la crise sanitaire et perspectives



SOMMAIRE

Pourquoi ce guide ?	1
Qui sommes-nous ?	2
Le collectif « Nourrir la Ville »	2
Le projet Territoire à VivreS.....	2
Présentation du contexte	3
Que s'est-il passé pour les circuits-courts alimentaires pendant le confinement ?	3
Une problématique pré-existante à la crise du Covid-19.....	5
Et après ?.....	5
La résilience alimentaire en Haute-Garonne	5
Quelques initiatives de commercialisation en circuits-courts	7
Introduction	7
Les marchés de plein vent.....	9
Les magasins de producteurs	11
Les points de vente à la ferme	13
Les paniers à emporter.....	14
Les drives paysans	17
Les distributeurs automatiques.....	20
De produits fermiers.....	20
Les groupements d'achats citoyens.....	22
Les épiceries et supermarchés coopératifs.....	24
Agir sur son territoire : Préconisations pour soutenir les circuits-courts à l'échelle de la collectivité locale	26
Les circuits-courts et la question de l'accessibilité alimentaire :	31
Ouvrir la réflexion : l'expérimentation « Territoires à VivreS ».....	31
Histoire d'une expérimentation de démocratie alimentaire locale : Territoires à VivreS Toulouse Haute-Garonne.....	33
Agir sur son territoire en prenant en compte l'accessibilité alimentaire : Les propositions de Territoires à VivreS Toulouse Haute-Garonne.....	35
En conclusion	36
Annexe	37

POURQUOI CE GUIDE ?

Fin 2019, le collectif Nourrir la ville et d'autres partenaires toulousains organisaient la tenue d'une conférence de Stéphane Linou sur le thème de la résilience alimentaire qui alerte sur le risque pour la cohésion de la société et donc de la sécurité nationale que constituerait une rupture du système alimentaire général... Entre nous, nous chuchotons en coulisses : "Tu as entendu ce qui se passe en Chine ? On n'est pas prêt si les chaînes d'approvisionnements se ferment". Nous étions loin d'imaginer que 2 mois plus tard les écoles fermentaient, comme toutes les activités du pays dont les marchés de plein vent.

Les producteurs qui approvisionnaient cantines et/ou marchés de plein vent se sont retrouvés soudainement privés de débouchés, et dans le même temps les familles précarisées et les étudiants n'avaient plus accès aux cantines. Les services de l'État, les collectivités, les associations, les habitants solidaires se sont montrés réactifs et inventifs pour éviter au maximum que la faim ne se répande dans les foyers précaires. Les français, bloqués chez eux, ont cuisiné et (re)découvert que l'agriculture et l'alimentation sont "*essentiels*".

Ce guide brosse un portrait et un bilan d'initiatives autour des circuits-courts de proximité et montre les liens créés avec les initiatives de la solidarité alimentaire lors de la crise sanitaire de 2020. Sous forme de fiches, il illustre des initiatives mises en place en région Occitanie en mettant en avant les freins, leviers, atouts et faiblesses pour les systèmes alimentaires locaux.

Enfin, il présente les moyens d'action pour un acteur public afin de proposer, développer, soutenir ou pérenniser ces initiatives alimentaires sur son territoire.

La rédaction de ce guide a été permise grâce au soutien du Conseil Départemental de la Haute-Garonne.

Dans ce document, l'utilisation du genre masculin a été adoptée afin de ne pas alourdir le texte et faciliter la lecture, il n'a aucune intention discriminatoire.

QUI SOMMES-NOUS ?

LE COLLECTIF « NOURRIR LA VILLE »

Nourrir la Ville est un collectif créé en 2018 et composé de 6 structures basées sur la Haute-Garonne : Bio Ariège-Garonne, le Civam31, l'ADEAR31, Terre de Liens Midi-Pyrénées, Le 100° Singe, Cocagne Haute-Garonne. Il se donne pour mission d'agir pour une transition agricole et alimentaire en Haute-Garonne, en accompagnant les collectivités territoriales vers des systèmes alimentaires écologiques et solidaires. Le collectif, en mobilisant ses compétences de manière coordonnée, agit sur les thématiques du foncier, de la restauration collective, de la transition écologique des systèmes, de la création d'activités et d'emplois en agriculture, des circuits-courts et des filières locales et enfin sur les sujets de citoyenneté alimentaire.

La notion de citoyenneté alimentaire est fondatrice de l'action de nos réseaux pour guider nos actions en faveur de l'accessibilité pour toutes et tous à une alimentation saine et durable :

- Permettre à tous d'accéder à une alimentation de qualité, choisie et respectueuse de l'alimentation ;
- Favoriser l'échange et le partage entre citoyens et acteurs du monde agricole ;
- Sensibiliser et impliquer citoyens et scolaires dans la transition alimentaire.

C'est tout naturellement que nous avons dressé ensemble les enjeux de l'accessibilité de tous à une alimentation saine et durable et fait le constat que la coopération entre acteurs de l'agriculture et de la solidarité est une réponse pertinente. Ces aspects ont pu être travaillés ensuite dans le cadre du projet Territoires à VivreS.



LE PROJET TERRITOIRE À VIVRES

Territoires à VivreS

EXPÉRIMENTATIONS TERRITORIALES DE COOPÉRATIONS
POUR UN ACCÈS DIGNE À UNE ALIMENTATION DE QUALITÉ



Un projet du collectif Accès digne à l'alimentation
RÉSEAU COCAGNE - SECOURS CATHOLIQUE - VRAC - UGESS - RÉSEAU CIVAM

Ce projet émane du collectif « Accès digne à l'alimentation » et d'une mobilisation inter-associative qui appelait de ses vœux, dès mi 2020, une politique nationale de lutte contre la précarité alimentaire, et le soutien de projets d'accès à une alimentation durable et de qualité.

Le projet Territoires à VivreS s'est donné pour objectif, entre 2021 et 2023 sur quatre territoires pilotes (Lyon, Toulouse, Marseille et Montpellier) de porter collectivement la recherche d'un accès digne à une alimentation de qualité de toutes et tous, dans une approche systémique et émancipatrice pour les personnes. L'ingénierie de coopération déployée pendant les deux ans du projet a fait émerger des expérimentations contribuant au développement de systèmes alimentaires territoriaux durables, inclusifs et démocratiques, dans une perspective de co-construction de l'action publique et de transformation sociale.

Les membres de ce projet sont :



PRÉSENTATION DU CONTEXTE

QUE S'EST-IL PASSÉ POUR LES CIRCUITS-COURTS ALIMENTAIRES PENDANT LE CONFINEMENT ?

Le 17 mars 2020, la France s'arrêta, tout le monde étant forcé à rester chez soi et à limiter ses déplacements et interactions. Une conséquence pour le monde de l'agriculture et l'alimentation a été de devoir repenser du jour au lendemain son mode de distribution et ses débouchés, avec la fermeture des lieux de restauration collective ou commerciale.

Cette crise sanitaire et économique due à la pandémie du Covid-19 marque un tournant important pour les circuits-courts de proximité. En effet, le confinement des populations, le ralentissement des échanges commerciaux et la peur des pénuries alimentaires ont été autant de catalyseurs renforçant l'attrait des consommateurs pour les produits locaux.

DU CÔTÉ DES PRODUCTEURS ...

Les agriculteurs confrontés à la fermeture de plusieurs débouchés (restauration, export...) se sont organisés, individuellement ou collectivement, pour repenser leurs circuits de distribution. Les producteurs en circuits-courts, de par la maîtrise et la diversité de leurs débouchés, ont globalement été très réactifs pour tenter de s'adapter, bien souvent avec succès. Ainsi, plusieurs initiatives ont vu le jour pendant le premier confinement. Parmi elles, beaucoup ont été une adaptation de moyens de commercialisation qui existaient déjà, comme la vente à la ferme grâce à des paniers à emporter ou des marchés, la livraison à domicile et les drives. La situation a néanmoins joué un rôle d'accélérateur vers l'émergence et la structuration de nouvelles initiatives collectives, prenant souvent appui sur des outils numériques.

En Haute-Garonne et en Ariège, une mise en réseau des acteurs a permis de trouver rapidement des pistes de solutions face à la fermeture des marchés et à l'arrêt de la restauration collective. Au sein du collectif Nourrir la Ville, un recensement des producteurs en difficulté a été réalisé ainsi qu'un fil d'info spécial sur la situation publiée sur les sites et envoyé aux adhérents. Dès le premier confinement, ils ont pu être mis en relation avec des acteurs qui développent des initiatives.

UNE FACILITATION DES COLLECTIVITÉS ET DES ORGANISATIONS AGRICOLES...

Face à la fermeture des marchés, les communes ont globalement été réactives pour proposer les mesures sanitaires nécessaires et obtenir la réouverture des marchés, notamment grâce à l'implication des organisations agricoles. Une organisation bien spécifique a dû être mise en place afin de respecter les gestes barrière et limiter le contact entre les personnes. Il a fallu pour cela trouver une organisation pour chaque point de vente. La FR CIVAM Occitanie avec l'appui du groupement des producteurs bio (Bio Ariège-Garonne) a rédigé des protocoles sanitaires pour les marchés de préventes et marchés de plein vent, la prise de contact avec les communes a été cruciale pour accélérer leur réouverture.

Un site de pré-commande a été réalisé en quelques jours grâce à l'implication de citoyens bénévoles et mis en ligne sur le serveur du site du CIVAM Occitanie. Il a permis de répondre aux freins du système de marché où le client "touche" et choisit les produits ... Ainsi que le souligne Didier Arramon¹, "la réouverture des marchés de plein vent au milieu du confinement a permis de limiter les dégâts économiques, grâce à l'implication des maires qui ont pris un engagement de soutien vis-à-vis de

¹ Président du CIVAM Béarn

l'agriculture." ² Des collectivités ont organisé la communication sur les dispositifs de circuits-courts à différentes échelles : de l'échelon communal au régional. Par exemple, certaines régions se sont mobilisées par la mise en place de plateformes alimentaires visant à la mise en relation entre producteurs, artisans et consommateurs. "Les collectivités, pour la plupart, se sont trouvées dans l'embarras face à l'approvisionnement des citoyens, notamment en produits frais", résume Nicolas Verzotti³. Cette crise a clairement révélé la vulnérabilité de notre système de production et de distribution. La question de l'alimentation a été négligée ces dernières décennies, voire carrément absente des politiques publiques territoriales.

DU CÔTÉ DES CITOYENS...

Un élan de solidarité de la part des consommateurs a permis d'aider les producteurs. Certains se sont positionnés en créant eux-mêmes des initiatives. D'autres ont participé en tant que bénévoles à la prise ou la préparation des commandes, à la vente ou encore à l'organisation logistique du point de vente. L'acte d'achat en privilégiant les circuits-courts pour s'approvisionner constituait également une forme de soutien fort, ce qui permettait par ailleurs d'éviter l'affluence dans les grandes surfaces.

ET DU CÔTÉ DE L'AIDE ALIMENTAIRE ET DES ACTIONS DE SOLIDARITÉ ?

Privés d'une partie de leur revenu, ne pouvant plus compter sur les cantines scolaires ou sur les marchés, certaines personnes déjà fragiles se sont adressées pour la première fois à l'aide alimentaire. Cette dernière, reposant sur des bénévoles souvent âgés, a peiné à se réorganiser au début du confinement et de nombreux centres sont restés fermés les premières semaines. Des initiatives municipales ou citoyennes ont vu le jour en de nombreux endroits, apportant tant bien que mal un soutien indispensable à de nombreux foyers.

Les bénévoles, en nombre réduit face une demande qui "explosait", se sont retrouvés à distribuer des invendus parfois inadaptés aux bénéficiaires, ce qui a pu les mettre dans une situation de malaise quant à leur mission.

Ces échanges et expériences révèlent aux yeux de ces organisations, de leurs partenaires et des bénévoles un effet pervers de l'aide alimentaire classique reposant sur la gestion des invendus, Ils ont amené le collectif Territoires à VivreS à publier début 2022, une tribune dans l'Humanité : "Il n'y a pas de baguette magique contre la précarité alimentaire : une réforme profonde de notre système alimentaire est nécessaire."⁴



*Loi Garot votée en 2016 et étendue en 2020.

Extrait p.13 de la BD "Encore des patates !?" publiée en 2022 par le collectif de travail sur la Sécurité sociale de l'alimentation

(Membres du collectif : Les Ami-e-s de la Confédération paysanne, L'Atelier paysan, Le collectif démocratie alimentaire, La Confédération Paysanne, Réseau Civam, Ingénieurs sans frontière, VRAC, Réseau salariat, Réseau GRAP, Le collectif Les pieds dans le Plat, Les Greniers d'Abondance).

² Réseau CIVAM. 2020. Agriculture et alimentation COVID-19, rdv manqué avec le monde d'après ?

³ Maraîcher dans le Vaucluse

⁴ www.territoires-a-vivres.xyz/?Plaidoyer

UNE PROBLÉMATIQUE PRÉ-EXISTANTE À LA CRISE DU COVID-19...

Ces questions relèvent de dynamiques structurelles et se révèlent de crise en crise...

En effet, cette réflexion était déjà engagée bien avant la crise du Covid-19 par une partie de ces organisations : le réseau CIVAM lançait en 2016 le projet de recherche-action "Accessible", le secours catholique publiait dès 2021 le rapport "Faim de dignité" basé sur un recueil de données établi au cours de l'année 2020, l'Atelier Paysan sortait en mai 2021 l'ouvrage "Reprendre la terre aux machines" qui posent les enjeux structurels de l'agriculture et de l'alimentation, le réseau Cocagne lançait en 2012 un programme de paniers solidaires reposant sur la proposition à tarif réduit de paniers de légumes bio locaux.

En 1985, Coluche créait les Restos du Cœur et appelait à leur disparition prochaine, posant qu'une urgence qui dure est un système.

ET APRÈS ?

Parmi les initiatives développées, certaines perdurent encore aujourd'hui. Les nouvelles offres de circuits-courts récemment développés, comme le site Cagette.net (créé par la SCOP Alilo) ont vu leur nombre de collectifs d'agriculteurs augmenter pour la création de points relais.

De nombreux ajustements ont cependant été nécessaires puisque les consommateurs ayant retrouvé leur mode de vie, ils n'ont plus les mêmes disponibilités pour effectuer leurs achats. Il a donc fallu adapter notamment les horaires.

La guerre en Ukraine et le réchauffement climatique sont venus apporter de nouveaux arguments aux problématiques structurelles de l'organisation des systèmes agricoles et alimentaires : la question de la résilience est posée très clairement.

Les circuits-courts, plébiscités pendant le confinement, peinent aujourd'hui à maintenir leurs résultats économiques (que ce soit en bio ou en conventionnel), car perçus comme trop chers dans le contexte inflationniste. Pourtant ces systèmes plus durables et plus résilients, subissent bien moins l'inflation que les filières "longues" de la grande distribution et de l'industrie agroalimentaire (étude *UFC que choisir* publiée en mars 2023).

LA RÉSILIENCE ALIMENTAIRE EN HAUTE-GARONNE ...

Les circuits-courts alimentaires, en France, sont en plein renouvellement depuis la fin des années 1990. Les initiatives se multiplient, avec des objectifs divers : maintenir des fermes à taille humaine, permettre un « prix juste », favoriser une agriculture plus écologique, répondre aux nouvelles attentes des consommateurs, soutenir l'économie locale... (Yuna CHIFFOLEAU, 2019).

Avoir plusieurs modalités d'achats en circuits-courts sur un territoire permet de rendre accessible une alimentation locale à toutes les catégories de consommateurs.

La crise a également révélé les fragilités de nos systèmes alimentaires et les politiques de relance visent aujourd'hui à renforcer les circuits de proximité.

Des outils comme le calculateur CRATER permettent de mesurer la résilience et la durabilité du système alimentaire de son territoire et de voir comment le soutenir.

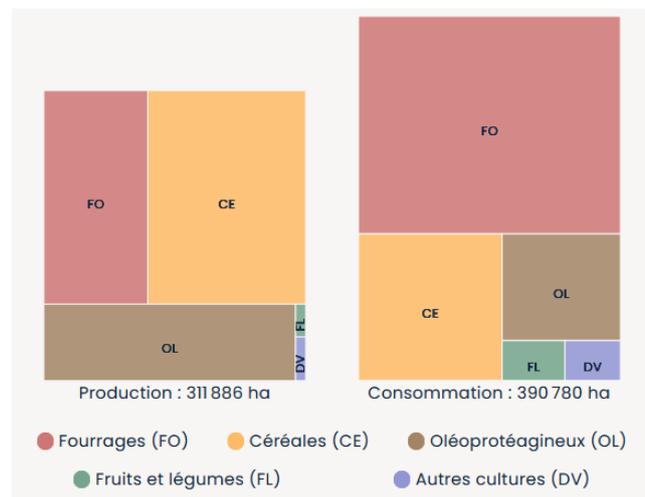
Développé par l'association Les Greniers d'Abondance et des bénévoles, CRATER est une application numérique libre et accessible à tous qui aide aux diagnostics territoriaux.

La Haute-Garonne est un département densément peuplé avec une répartition hétérogène, entre zones rurales et zones fortement urbanisées. Cela lui donne une bonne note (8/10) sur l'indicateur « transformation et distribution », où « seulement » 17% de la population est dépendante de la voiture pour ses achats alimentaires, alors que pour 75 % des communes du territoire, plus de la moitié de la population est théoriquement dépendante de la voiture pour ses achats alimentaires.

Encore faut-il que ces commerces « à proximité » puissent être approvisionnés en produits locaux. La population agricole est en déclin et les productions du territoire ne couvrent pas les besoins de la consommation. De plus, l'organisation des systèmes alimentaires est défavorable au circuit-court : à l'échelle d'un bassin de vie plus de 90% des produits agricoles locaux sont exportés, et dans le même temps, plus de 90% de l'alimentation est composée de produits agricoles importés.

- 
TERRES AGRICOLES
 La surface agricole par habitant peut convenir pour un régime alimentaire très végétal mais l'objectif Zéro Artificialisation n'a pas été atteint entre 2011 et 2016.
- 
AGRICULTEURS & EXPLOITATIONS
 Part d'actifs agricoles permanents plus faible que la moyenne française et en déclin.
- 
INTRANTS
 Dépendance très marquée aux pesticides, et marquée à l'eau d'irrigation.
- 
PRODUCTION
 Production insuffisante pour couvrir la consommation et pratiques agricoles préjudiciables à la biodiversité.
- 
TRANSFORMATION & DISTRIBUTION
 17 % de la population est théoriquement dépendante de la voiture pour ses achats alimentaires.
- 
CONSOMMATION [A l'échelle I]
 Régime alimentaire riche et très carné qui induit un besoin important de surfaces agricoles. Précarité alimentaire importante et en hausse.

Résultats pour la Haute-Garonne issus de CRATER.



Le diagramme ci-dessus illustre l'écart entre production et consommation pour le territoire avec le détail par groupes de cultures (PARCEL, 2019).

L'analyse du ration production / consommation sans prendre en compte les besoins par grande catégorie de culture peut masquer des déséquilibres importants (manques ou production excessive pour certains secteurs).

Retrouvez l'ensemble des données sur : crater.resiliencealimentaire.org/diagnostic/haute-garonne

QUELQUES INITIATIVES DE COMMERCIALISATION EN CIRCUITS-COURTS

INTRODUCTION

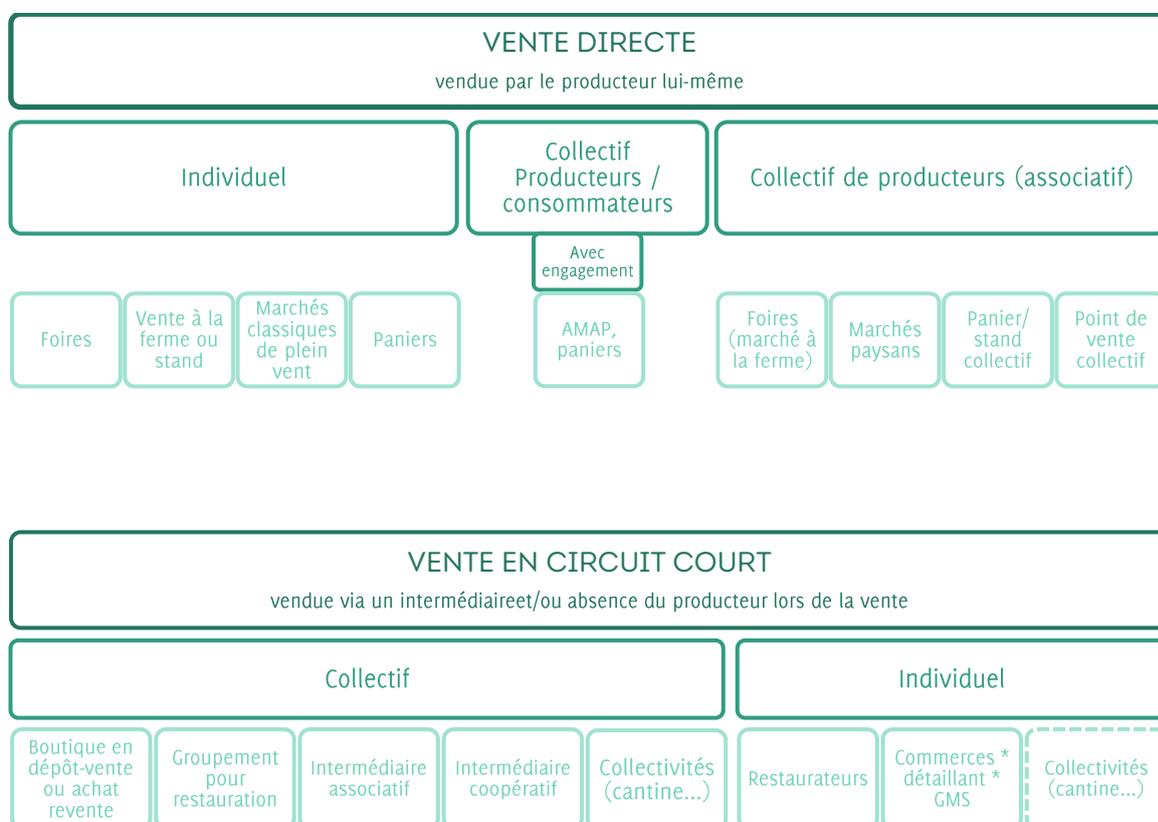
QU'EST-CE QU'UN CIRCUIT-COURT ?

Est considéré comme circuit-court un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte, à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur.

En 2020, près d'un quart des exploitations agricoles (24,20%) vendent leurs productions en circuit-court en Occitanie (Agreste, 2021).

La notion de proximité vient s'ajouter à celle de circuit-court lorsque la distance géographique ou physique entre le lieu de production et de consommation reste limitée.

La commercialisation en circuits-courts se décline sous plusieurs formes comme le montre le schéma ci-dessous :



Source : Yuna CHIFFOLEAU, 2016

POURQUOI LES CIRCUITS-COURTS ?

Partout, en France et ailleurs, les individus prennent conscience des enjeux et impacts de leurs actes de consommation :

- **Impacts sur leur santé** : rien de plus sain et nourrissant qu'un fruit ou un légume cueilli à maturité et cultivé de manière naturelle.
- **Impacts en matière de sécurité alimentaire** : une ville comme Londres n'a que 3 jours d'autosuffisance en cas de rupture de pétrole. Seul 2% de l'alimentation des villes est produite localement, et 98% de ce qui est produit est exporté⁵.
- **Impacts sur le dynamisme économique** : la multiplication des échanges économiques sur un même territoire est facteur de développement et d'emploi.
- **Impacts sociaux** : échange entre consommateurs et producteurs, création de moment de convivialité, développement d'initiatives avec les populations défavorisées...

Plusieurs raisons encouragent les producteurs à adopter ce mode de commercialisation qui est un circuit de distribution privilégié. Il permet en effet de limiter les intermédiaires et ainsi les marges, ce qui leur assure une meilleure rémunération. Le prix des produits correspond à leur valeur réelle et au prix du marché local en vente directe. Il n'inclut pas de coûts supplémentaires liés à des intermédiaires.

Le lien entre le producteur et le consommateur est conservé, ce qui donne davantage confiance aux consommateurs sur le produit ainsi qu'une meilleure visibilité de la ferme pour le producteur.

La suite de cette partie s'intéresse à 8 formes de circuits-courts avec une présentation des adaptations mises en place pendant la crise sanitaire pour assurer de suivre strictement les règles des bonnes pratiques d'hygiène.

⁵ Etude Cabinet Utopies 2017



Source photo Bio Ariège-Garonne

LES MARCHÉS DE PLEIN VENT

On ne présente plus les classiques marchés de plein vent, lieux emblématiques pour de nombreuses villes où les habitants viennent y faire leurs achats alimentaires. En Haute-Garonne, on recense environ 120 marchés de plein vent ou marchés couverts, dont 15 à Toulouse (Chambre d’agriculture de la Haute-Garonne, 2021).

Parmi les marchés de plein vent, les marchés de producteurs réunissent uniquement des producteurs fermiers et parfois quelques artisans (les revendeurs sont exclus) garantissant la traçabilité, l’origine et la qualité des produits qu’ils proposent. On pourra citer :

- Les “Marchés des producteurs de Pays” mis en place par le réseau des Chambres d’agriculture avec une charte et un contrôle (produits fermiers uniquement) ;
- Les marchés de producteurs accompagnés par Nature & Progrès dans le Tarn ;
- Les marchés de producteurs d’été du CIVAM Fermiers de l’Aveyron.

COMMENT ÇA MARCHE ?



Durant le confinement, la fermeture des marchés de plein vent pendant un certain temps a provoqué des inquiétudes chez les producteurs pour qui le marché représente la principale source de revenus. Bien organisés avec un protocole sanitaire établi, les marchés de plein vent ont su, avec l’appui d’élus locaux et des services, défendre leur importance pour offrir une alimentation saine et locale aux habitants.

AVANTAGES

Pour le consommateur :

- Choix des produits, échange avec le vendeur
- Diversité de produits disponibles
- Lien social avec les habitants

Pour le producteur :

- Ecoulement d’une grande quantité
- Prix accessible pour les consommateurs
- Clientèle souvent fidèle
- Lien direct avec la clientèle

INCONVÉNIENT

Pour le consommateur :

- Confusion sur la provenance des produits (présence de stands de producteurs fermiers et de revendeurs) : manque de transparence si aucune démarche mise en place

Pour le producteur :

- Chronophage (1 journée de travail en comptant la préparation, le transport et le rangement)
- Concurrence possible avec d’autres vendeurs
- Perte possible de clientèle qui se tournent vers des systèmes de vente en ligne ou de paniers

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Fiche technique “Comment mettre en place un marché de producteurs bio et locaux ?” sur www.colibris-lemouvement.org
- Zoom sur Ici.C.Local : Coordonné par l’INRAE, ce dispositif participatif permet d’identifier et de valoriser les produits locaux et issus des circuits-courts sur les marchés. Il favorise également la coopération entre producteurs, commerçants et consommateurs. La mairie de Castanet-Tolosan propose aux exposants des marchés de sa commune d’utiliser le dispositif *Ici.C.local* afin de mieux informer les consommateurs sur l’origine des produits. La commune a réuni différentes parties prenantes pour mettre en place cette initiative, dont le CIVAM 31. Elle a également lancé une enquête pour mieux connaître les attentes des citoyens et des commerçants.

“ Avec cette initiative, notre objectif est d’encourager les citoyens à acheter des produits locaux, réduire les transports et limiter les intermédiaires, bref favoriser la transparence et le partage équilibré de la valeur ajoutée. ”

Luc Evans, Adjoint au maire délégué aux relations aux entreprises, à l’emploi et à la gestion des marchés de plein vent à Castanet-Tolosan



MARCHÉ « PAS TOUCHE »



ORIGINE DE L'INITIATIVE

Pour faire face aux sollicitations des agriculteurs dont l'activité était fortement impactée par la situation sanitaire, la FR CIVAM Occitanie et les associations Caracole et Sens Actifs, avec l'appui du CIVAM 31 et en lien avec leurs adhérents locaux et partenaires ont décidé d'aider les producteurs qui ne pouvaient plus vendre sur les marchés de plein vent. Elles ont donc créé le marché « Pas Touche », agréé par la préfecture, pour favoriser l'écoulement des produits que les producteurs n'arrivaient plus à vendre.



ORGANISATION

L'association Caracole a mis à disposition le logiciel de commande solalim.civam-occitanie.fr adapté à la situation en l'associant à des jours de distribution. L'outil permet aux consommateurs de commander les produits et aux producteurs de préparer leurs commandes en amont de la distribution.

Les distributions se déroulaient dans des lieux adaptés et balisés, comme la salle des fêtes de Ramonville Saint-Agne. Les consommateurs récupéraient leurs produits pré-commandés et afin de limiter les échanges d'argent, deux modalités de paiement étaient proposées : virement ou paiement par chèque déposé dans une boîte prévue à cet effet.

Des procédures ont été rédigées pour assurer la sécurité sanitaire des journées de distribution. La Direction départementale de la Protection des populations de la Haute-Garonne a validé ces procédures permettant de mettre en œuvre les lieux de distribution. Des dérogations ont également été nécessaires pour organiser les distributions.

Cette démarche a donné lieu à une première distribution de produits agricoles le 2 avril 2020 sur la commune de Ramonville-Saint-Agne. Les distributions suivantes se sont ensuite déroulées de manière hebdomadaire jusqu'à la fin du premier confinement et nécessitaient la présence d'une dizaine de bénévoles.



RÔLES DE CHACUN

Sur le modèle d'un groupement d'achats (cf. partie « Les groupements d'achats citoyens »), les consommateurs passaient commande sur un logiciel internet et choisissaient les produits de producteurs qu'ils souhaitaient, puis chaque producteur préparait ses produits en conséquent. Une salle a été mise à disposition à Ramonville-Saint-Agne pour faire les distributions. Les clients venaient récupérer leur commande auprès de chaque producteur tout en respectant les conditions sanitaires pour lesquelles des protocoles avaient été rédigés.

Dans le même temps, des citoyens ont spontanément invité les acteurs du marché Pas Touche à contribuer aux collectes de dons alimentaires qui ont été prises en charge par une association pour la distribution auprès de publics précaires.



ET AUJOURD'HUI ?

Ce dispositif a duré tout au long du confinement et a cessé lors de son arrêt. Certains consommateurs ont cependant souhaité continuer et ont créé le groupement d'achats GROCHAT en avril 2021, accompagnés par la FR CIVAM. Une cinquantaine de consommateurs s'impliquent et coordonnent les livraisons qui ont lieu au centre culturel du KIWI à Ramonville-Saint-Agne.

L'outil et des guides méthodologiques pour mettre en place la vente dans le respect des règles sanitaires ont été transmis à d'autres territoires du département.



LES MAGASINS DE PRODUCTEURS

Des magasins de producteurs d'une grande diversité ont fleuri sur les territoires depuis les années 2010. Ils apportent de nombreux intérêts sur un territoire : développement économique, soutien à l'agriculture locale, maintien de services et commerces... Ils jouent également un rôle important dans l'accès de tous à une alimentation de proximité et de qualité. En rassemblant différents producteurs et différentes productions, le magasin de producteurs propose une offre complète, ce qui le rend plus attractif. Il facilite ainsi l'organisation des consommateurs.

Les magasins de producteurs sont des points de vente physiques créés et gérés collectivement par des agriculteurs qui proposent leurs produits à la vente.

C'est un mode de distribution qui représente une piste intéressante pour soulager les contraintes qui pèsent sur les fermes commercialisant en circuits-courts. Ils permettent de mutualiser les ressources comme le local de vente et le temps consacré à la commercialisation.

De ce fait, un magasin de producteurs est souvent l'aboutissement d'une dynamique collective engageante qui comporte une phase d'émergence : interconnaissance, objectifs, capacité à travailler collectivement et une phase de construction du projet : recherche d'un local de vente et de financements, mise en place d'outils de gestion (stock, commande, paiement...), d'une gouvernance (charte et règlement intérieur). La personne en charge de tenir le magasin est souvent principale gestionnaire des commandes, planning de livraison et de la vente. Ces tâches peuvent cependant être mises en commun, et la force du nombre peut également permettre l'embauche d'une personne dédiée à la vente.⁶

Les magasins de producteurs peuvent rejoindre des réseaux existants comme celui des Boutiques Paysannes ou le réseau CEGA Terre d'envies⁷ qui accompagnent leur développement, proposent des chartes de fonctionnement, etc.



COMMENT ÇA MARCHE ?

Les magasins de producteurs existent sous différentes formes de fonctionnement soit en remise directe et avec la présence des producteurs à la vente (c'est le cas des points de vente collectifs), soit avec une part d'achat-revente ou de dépôt-vente. Le plus souvent, la règle de fonctionnement d'un magasin de producteurs nécessite la présence d'au moins un producteur à la vente. Dans la plupart des projets, le magasin embauche un ou plusieurs salariés pour la gestion quotidienne (plus de 3 magasins sur 4, projet MAGPRO).

Tous les magasins de producteurs ont des associés-agriculteurs, certains associent aussi des artisans alimentaires ou d'autres fournisseurs.

⁶ La mutualisation entre producteurs, GABB 32, CIVAM Bio 09, ERABLES 31, 12/2020

⁷ Boutiques Paysannes : www.boutiquespaysannes.fr/boutiques-paysannes

CEGAR Terre d'envies : www.cegar.fr/Pole-circuits-courts.php

AVANTAGES

- Charte encadrant les produits proposés, le fonctionnement limitant la concurrence entre deux produits
- Mutualisation des ressources et compétences, répartition du temps passé à la vente
- Maintien des fermes en confortant un débouché, installations et/ou créations d'emplois
- Offre diversifiée de produits locaux dans un espace unique avec des plages horaires souvent plus larges que les marchés ou vente à la ferme

INCONVÉNIENTS

- De nouvelles situations de conflit peuvent apparaître entre acteurs économiques de la distribution (concurrence avec les commerces de proximité, les GMS, les artisans...)
- La gestion collective demande un investissement humain et financier important pour les producteurs et peut générer des situations de tension entre les associés ou au sein des fermes
- La mise en place de points de vente collectifs demande des connaissances et des capacités de gestion nouvelles pour les producteurs

TOULOUSE (31)



FERME ATTITUDE

À Toulouse, Ferme Attitude est le premier magasin de producteurs fermiers créé au centre-ville par des agriculteurs de la région. Co-fondé en 2010 par 18 agriculteurs, il regroupe aujourd'hui 42 producteurs et artisans (dont 34 agriculteurs). Il bénéficie de l'avantage d'être situé dans une grande métropole avec une large clientèle cible, sensibilisée par le manger local. Le collectif a d'ailleurs ouvert un second magasin, toujours au centre-ville de Toulouse au sein duquel se trouve un restaurant ouvert le midi.

Pour en savoir plus : www.fermeattitude.fr

PROJET MAG'PRO

Réunis pendant 3 ans autour du projet « MAGPRO - Clés de réussite et impacts territoriaux des magasins de producteurs », 18 partenaires du développement agricole et rural ont choisi d'explorer ce mode de commercialisation avec pour objectif de produire des repères techniques, économiques, stratégiques, financiers et organisationnels permettant de favoriser le développement des magasins de producteurs, en cohérence avec leur réalité territoriale.

Pour en savoir plus :

www.magasindeproducteurs.org

Ces nouveaux services répondent à un besoin exprimé par les clients mais sont aussi bénéfiques pour le territoire. Lorsqu'un magasin de producteurs fonctionne bien et est soutenu (par les pouvoirs publics, les clients consommateurs, ...), certains investissent et développent d'autres activités : atelier de transformation collectif, restaurant paysan, service traiteur, distribution de paniers, service de drive...

D'autres sont contraints d'arrêter leur activité pour diverses raisons : mauvaise gouvernance et conflits internes, manque de clientèle, équilibre économique non atteint, locaux inadaptés ou fin de bail (lire ci-après).

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Guide « [Collectivités territoriales : pourquoi et comment accompagner les magasins de producteurs](#) » disponible dans la boîte à outil du site Nourrir la Ville



Source photo Biograneta

LES POINTS DE VENTE À LA FERME

Les points de vente à la ferme existent depuis de nombreuses années avec des modalités de fonctionnement qui varient d'une ferme à l'autre : vente sous un hangar ou dans un local, ouvert façon quotidienne ou hebdomadaire...

“ Au fur et à mesure, la vente directe a pris de l'ampleur. Mes prédécesseurs en faisaient un soir par semaine. Aujourd'hui, on en fait six jours sur sept. On a entre 500 et 600 personnes qui viennent acheter nos produits chaque semaine. [...] Au tout début quand j'ai démarré, il y avait des gens qui venaient de loin. Ce n'est plus le cas. Aujourd'hui, nos clients sont les gens du quartier et des quartiers alentours qui connaissent le lieu par le bouche-à-oreille. ”

Florent Sassé de la Ferme de Borde Bio à Toulouse

La ferme de Borde Bio complète sa gamme de légumes par des fruits et légumes bio de producteurs locaux ou récupérés au MIN de Toulouse.



COMMENT ÇA MARCHE ?

Le producteur vend ses produits directement sur sa ferme en disposant un étal ou au sein d'un local. Le consommateur se rend alors chez l'agriculteur et lui achète en direct les produits qu'il souhaite parmi la gamme proposée.

MAGASIN OU MARCHÉ À LA FERME, QUELLE DIFFÉRENCE ?

Le marché à la ferme	Le magasin à la ferme
<p>L'agriculteur vend sa production comme sur un marché mais sur sa ferme (cour, hangar...). Il y a des horaires fixes ou les clients peuvent venir effectuer leurs achats.</p> <p>Certaines fermes peuvent coupler la vente à la ferme avec d'autres services : récupération de paniers de légumes, de pain en dépôt-vente...</p> <p>Parfois, d'autres producteurs sont invités afin de proposer aux clients une diversité de produits.</p>	<p>Il s'agit également d'un point de vente géré par la ferme mais qui propose généralement d'autres produits fermiers ou artisanaux.</p> <p>La plupart du temps, la ferme crée une nouvelle entité juridique commerciale afin d'effectuer de l'achat-revente et ainsi mieux gérer comptablement les ventes et charges liées à l'activité du magasin.</p> <p>Dans le cas où la vente s'effectue avec la même entité juridique (entreprise agricole), l'achat-revente est limité à 50% du chiffre d'affaires global et dans une certaine limite⁸.</p>

AVANTAGES

Pour le producteur :

- Clientèle souvent fidèle
- Lien direct avec une clientèle locale
- Peu chronophage car sur place

Pour le consommateur :

- Choix des produits, échange avec le producteur
- Vente souvent reliée avec d'autres services : récupération de colis de viande, pain...
- Rencontre et lien social avec les clients locaux

INCONVÉNIENTS

Pour le producteur :

- Fluctuation des ventes selon la période, pas d'engagement du consommateur
- Concurrence possible avec d'autres points de vente ou systèmes de vente

Pour le consommateur :

- Créneaux limités dans la semaine
- Vente "isolée" contrairement aux magasins ou marchés (sauf magasins à la ferme)

⁸ <https://idf.chambre-agriculture.fr/actualites/detail-de-lactualite/actualites/realiser-une-activite-commerciale-au-sein-de-son-exploitation/>



Source photo Cocagne Haute-Garonne

LES PANIERS À EMPORTER

Ce mode de distribution favorise la consommation de produits agricoles locaux et assure au producteur un revenu annuel.

La vente sous forme de paniers se caractérise par des pré-commandes de produits fermiers effectuées auprès d'un paysan et qui sont récupérées directement par les consommateurs auprès du paysan lui-même ou à un point de distribution.

Différents acteurs proposent cette initiative : les paysans eux-mêmes, des associations dont les associations pour le maintien de l'agriculture paysanne (AMAP), des entreprises privées ou encore des commerçants.



COMMENT ÇA MARCHE ?

❶ Les paniers sont confectionnés par le paysan à partir de ses produits disponibles ; le contenu du panier peut donc changer d'une distribution à l'autre. Le choix des produits par les consommateurs n'est pas systématique et dépend du fonctionnement déterminé. Les consommateurs peuvent parfois choisir entre plusieurs tailles de panier qui se différencient par le nombre de produits.

❷ Les paniers sont ensuite distribués soit directement à la ferme, soit sur un lieu de distribution sur lequel le producteur livre les paniers.

❸ Les consommateurs récupèrent leur panier au moment et sur le lieu préalablement déterminé.

Les pré-commandes peuvent être ponctuelles ou régulières avec une fréquence de distribution établie pouvant s'accompagner d'un abonnement.

AVANTAGES

- Le prix du panier correspond à la valeur réelle des légumes qui le constituent et au prix du marché bio local en vente directe. Il n'inclut pas de coûts supplémentaires liés à des intermédiaires. Les producteurs fixent le prix de manière qu'il ne soit pas excessif pour le consommateur et à ce qu'il leur permet d'en retirer une valeur ajoutée suffisante
- La proximité entre les consommateurs et le producteur est préservée

INCONVÉNIENTS

- Temps de travail important pour préparer les commandes : les produits doivent être répartis dans chaque panier
*« La préparation de paniers est hyper compliquée. Pour ne pas être trop long, il faut être bien organisé mais quand même. Pour un panier c'est 10-15 minutes, ça fait 4 à 6 paniers à l'heure. Ce n'est pas rentable, il faut pouvoir faire 10-12 paniers à l'heure ».*⁹
- Adaptation aux horaires et aux dates pour récupérer les paniers pré-commandés.
- Dans certains modèles, les produits sont imposés.

⁹ Analyse des initiatives de commercialisation durant la Covid-19 sur le territoire de l'Ariège et de la Haute-Garonne, S. DANGLA (stage Bio Ariège-Garonne) 2021



L'AMAP DE LA MUSCADELLE

Le maraîcher Angel Alegre a lancé l'AMAP de la Muscadelle en 2013 avec l'aide du réseau des AMAP Midi-Pyrénées de la mairie de Pinsaguel et de 3 mangeuses volontaires. La commune a mis à disposition des locaux pour les distributions de paniers. A ses débuts, l'AMAP comptait un seul paysan qui fournissait une vingtaine de paniers de légumes. Aujourd'hui, ils sont une dizaine à fournir leurs produits.

amap-muscadelle-pinsaguel.blogspot.com



ORGANISATION

Jusqu'à la crise sanitaire, les distributions se déroulaient au gymnase de Pinsaguel. Elles ont été délocalisées au château des Confluences qui offre un cadre magnifique avec un plus grand espace.

Aucune adaptation du principe des AMAP n'a été nécessaire. Seule une adaptation des espaces et des conditions de livraison et de réception des paniers a été effectuée pour répondre aux exigences sanitaires.



LES RÔLES DE CHACUN

L'AMAP de la Muscadelle s'est rapprochée de la mairie de Pinsaguel pour qu'une autorisation du maintien de l'AMAP soit demandée à la préfecture de la Haute-Garonne. La récupération des commandes de l'AMAP a été autorisée à condition que les mesures barrière soient prises et strictement respectées, ce qui a permis à l'AMAP de la Muscadelle de reprendre son service. Cette information a été transmise au réseau des AMAP Midi-Pyrénées qui, à son tour, l'a diffusée aux AMAP du réseau.

Pour assurer les bonnes conditions sanitaires, l'AMAP de la Muscadelle s'est appuyé sur les procédures sanitaires transmises par le réseau des AMAP Midi-Pyrénées. Elle a également pu profiter du château des Confluences que la mairie de Pinsaguel a mis à disposition afin que les distributions se déroulent dans un espace plus aéré.



ET AUJOURD'HUI ?

Les distributions continuent de se dérouler au château des Confluences à Pinsaguel.

“ Maintenir un lien étroit entre l'antenne AMAP locale et sa mairie d'une part et l'antenne AMAP et le réseau des AMAP d'autre part est primordial pour assurer une bonne réactivité en cas de crise. En parallèle le réseau doit travailler avec la préfecture pour motiver les décisions et faciliter la diffusion de l'information. ”

Patricia, membre du COPIL de l'AMAP de la Muscadelle de Pinsaguel

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Un annuaire national des AMAP est disponible en ligne, qui renvoie vers de nombreuses informations : www.reseau-amap.org

DES EXEMPLES D'AUTRES INITIATIVES DE VENTE SOUS FORME DE PANIERS À EMPORTER...

LES PANIERS DE LA FERME DU CHAMP BOULE À BARJAC (09)

La ferme du Champ Boule à Barjac a souhaité en 2019 arrêter sa vente sur le marché à Toulouse et a mis en place la vente sous forme de paniers.

Le confinement a permis à la ferme du Champ Boule de s'organiser et de trouver des solutions pour répondre à la demande des clients et faciliter la logistique de la ferme. Le système de commande a évolué, passant d'un tableur collaboratif à un site internet dédié pour faciliter les commandes. Le nombre de commandes ayant augmenté pendant le confinement, le format des distributions s'est également transformé. Les paniers qui étaient livrés directement chez les clients jusqu'alors, étaient distribués à la ferme le mardi soir sur un créneau de 2h.

fermedechampboule.socleo.org

Le conseil d'Hélène, productrice sur la ferme du Champ Boule : *“Ce mode de vente est long à mettre en place car il faut avoir un réseau de clients assez conséquent et la communication est primordiale pour cela. Ensuite, il faut trouver des outils d'organisation qui permettent de faciliter la prise de commande pour les clients et aussi pour faciliter le travail de préparation des paniers.”*

PROGRAMME DE PANIERS SOLIDAIRES COCAGNE

Le programme de Paniers Solidaires permet à des familles à faibles revenus d'accéder à tarif solidaire aux paniers bio des Jardins Cocagne. Les légumes (et parfois quelques fruits, légumes secs...) sont distribués sous forme de paniers hebdomadaires dans des points de dépôt (petits commerces, lieux publics...). Les points de dépôts accueillent à la fois des paniers au tarif classique et au tarif solidaire. Il n'y a pas d'échange d'argent sur le point de dépôt. L'adhésion est gratuite avec possibilité de suspendre ponctuellement ou définitivement ses paniers sur simple préavis de 48h.

De cette façon, le programme répond aux enjeux suivants :

- Donner accès à des légumes frais et diversifiés de qualité pour tous ;
- Proposer l'accès à des denrées de qualité dans un cadre digne ;
- Favoriser l'autonomie alimentaire au travers d'actions d'échanges en matière d'alimentation en associant le rite culinaire au plaisir, au bien-être et à la convivialité.¹⁰



En Haute-Garonne, les 4 Jardins de Cocagne (Comminges, Girou, Ricotier, Volvestre), fermes biologiques en insertion, sous statut de sociétés coopératives d'intérêt collectif à but non lucratif, coopèrent pour produire et distribuer les paniers au tarif classique comme solidaire. Le programme de paniers solidaires est animé par l'association Cocagne Alimen'Terre. cocagne-alimenterre.org



Pendant la crise sanitaire, des adaptations du programme de paniers solidaires ont été mises en place et de nouveaux partenariats avec des structures sociales ou d'aide alimentaire ont été expérimentés : notamment, des livraisons de légumes pour des partenaires qui complétaient des colis d'aide d'urgence contenant d'autres denrées ou pour cuisiner des repas chauds. Certains de ces partenariats se sont poursuivis sous une forme adaptée à l'issue des confinements.

¹⁰ Etude d'impact des paniers solidaires : reseaucocagne.org/wp-content/uploads/2020/04/cocagne_presentation-a4-panierssolidaires-vdef.pdf



Source photo : Unplash - I. Paramo

LES DRIVES PAYSANS

Ces systèmes de récupération de produits locaux dans des points de livraison ont fleuri dans le paysage français ces 15 dernières années.

À l'image des "click and collect" ou des "drives" de supermarché qui voyaient le jour il y a plus de 20 ans (premier drive par le Groupe Auchan à Leers, dans le nord ouvert en juin 2000), ces "Ruches", "Drive Fermier®", points de livraison de paniers... proposent aux consommateurs de commander par internet des produits locaux et de les récupérer dans un point de collecte sur une tranche horaire donnée.

Différentes formules existent : "drive" spécifique à une ferme avec point de collecte à la ferme, regroupement de producteurs, regroupement de citoyens, système de commande associé à un magasin de producteur ou vente à la ferme... Durant la période de crise sanitaire et plus particulièrement pendant le confinement, ces formes de distribution de produits locaux ont permis de répondre à plusieurs problématiques : maintien des distances physiques et plus de paiement main à main, mise en place de distribution via des sites de prévente ou de commande à la suite de la fermeture des marchés de plein vent.



COMMENT ÇA MARCHE

Les commandes sont passées par les consommateurs quelques jours avant la livraison sur un site internet dédié. Ils renseignent leurs coordonnées, les produits souhaités ainsi que la plaque d'immatriculation du véhicule avec lequel ils viendront récupérer la commande.

Les commandes sont ensuite préparées par le paysan. Les consommateurs viennent les retirer sur une aire de type covoiturage ou autre grand parking à une date et une heure donnée. Ils restent dans leur voiture pendant que les paysans déposent la commande dans le coffre.

Ce système garantit au producteur le maintien de sa commercialisation en circuit-court de façon sécurisée.

AVANTAGES

- Alternative intéressante pour constituer un regroupement de produits locaux
- Adaptable à différents contextes : milieu rural (sur une ferme par exemple), milieu urbain (drive piéton, vélo, points de retrait...).
- Développement des capacités à décider et agir individuellement et collectivement par la gestion collective
- Mutualisation des ressources et compétences, répartition du temps passé à la vente pour les producteurs
- Mutualisation des ressources et compétences, répartition du temps passé à la vente pour les producteurs
- Pour assurer les mesures sanitaires, les drives paysans présentent l'avantage de conserver la proximité entre les consommateurs et le producteur tout en évitant facilement les interactions entre eux.
- Mise en place facilitée : pas de stock, pas de magasin...

INCONVÉNIENTS

- Outil de gestion pouvant être complexe pour un collectif de producteurs : paiement en ligne, facturation pour chaque producteur...
- Pour le client : anticipation et organisation (commander au bon moment, faire ses choix à l'avance)
- Adaptation aux horaires et aux dates prévues
- Organisation collective pour le groupe d'agriculteurs pas toujours évidente à trouver (voir fiche "magasin de producteurs")



LES HALLES FERMIERES

Les Halles fermières ariégeoises sont un drive fermier qui propose des produits fermiers d'Ariège. Créée en 2020 pendant le 1er confinement à l'initiative de la Chambre d'agriculture d'Ariège, cette initiative répondait à l'absence des nombreux marchés de plein vent. www.hallesfermieres09.fr



ORIGINE DE L'INITIATIVE

Créées dans le contexte de crise sanitaire liée au Covid-19 par l'ensemble du monde agricole et les collectivités locales concernées, les Halles fermières se sont mises en place en avril 2020 à Foix. Ce dispositif répondait à la problématique posée par la commercialisation des denrées alimentaires, par suite de l'annulation de certains marchés. L'objectif étant d'assurer l'approvisionnement de la population tout en permettant aux producteurs de continuer à vivre de leur production.

Au-delà, ce modèle de halles fermières s'inscrivait dans une ambition de relocalisation de la consommation et de la



ORGANISATION

Après inscription, les producteurs fermiers d'Ariège mettent leurs produits en vente sur le site. Le site référence l'ensemble de l'offre proposée. Les consommateurs commandent les produits à partir de ce site et viennent les récupérer sur le parking de la Chambre d'agriculture d'Ariège, à Foix, le jeudi en fin de journée. A tour de rôle, ce sont les agriculteurs qui assurent la distribution des commandes.



ET AUJOURD'HUI ?

Le modèle des Halles fermières ariégeoises a bien évolué...

Au lancement du projet, les Halles fermières ariégeoises étaient organisées dans cinq communes : Foix (avec deux rendez-vous hebdomadaires), Saint-Girons, Mirepoix, Pamiers et Lavelanet. Elles réunissaient 135 producteurs ariégeois et étaient accessibles en priorité aux producteurs déjà présents sur les marchés de plein vent habituels, sur inscription.

Composé de plusieurs dizaines de producteurs, le dispositif des Halles fermières répondait à une organisation pensée dans le respect des gestes barrière. Les producteurs se répartissaient par pôles : épicerie, produits laitiers/fromages, viande et maraîchage. Des zones de parking étaient aménagées près de chacun de ces pôles afin que les consommateurs puissent récupérer leurs marchandises.

Des points de retraits piétons étaient également mis en place. Un protocole pour assurer la sécurité sanitaire de tous avait été rédigé et diffusé sur le site internet du drive ainsi que sur sa page Facebook.

L'ensemble de l'offre disponible était présenté sous la forme d'une liste sur le site internet de la Chambre d'agriculture d'Ariège. Après l'avoir consultée, les consommateurs devaient appeler le(s) producteur(s) des produits qui les intéressaient pour passer leur commande.

Désormais, un site a été créé, spécifiquement pour le drive, sur lequel les consommateurs passent directement leur commande.

La récupération des commandes se faisait sur deux créneaux, tandis qu'un seul créneau est aujourd'hui proposé. Les consommateurs devaient se rendre en voiture sur le parking de la Chambre d'agriculture tout en respectant un sens de circulation et prévenir le producteur de leur présence. Les producteurs déposaient la commande dans le coffre de la voiture sans que le consommateur n'ait à descendre. Pour ceux qui venaient à pied, une entrée spéciale était dédiée. Le paiement pouvait s'effectuer soit par chèque, soit en carte bancaire. Il se fait désormais en ligne.



LE « DRIVE COVID »



ORIGINE DE L'INITIATIVE

La commune de Lagraulet a organisé pendant le confinement de 2020 des distributions sous forme de drive, ce qui a permis aux producteurs de vendre leurs productions pendant ce contexte de crise et l'arrêt de certains marchés.



ORGANISATION

Les distributions avaient lieu sur une ferme réunissant une douzaine de producteurs et 30 références, uniquement en agriculture biologique. La commande était placée dans le coffre du client, évitant ainsi tout contact physique.



LES RÔLES DE CHACUN

La mairie de Lagraulet a apporté un soutien logistique, au niveau notamment de la prise des commandes par mail qu'elle relayait aux producteurs.

Ce travail a mobilisé les agents de la commune et les élus. Ils ont participé à la prise des commandes et à leur préparation, ainsi qu'à l'organisation de la distribution. Le nombre de paniers distribués a rapidement augmenté, passant de 20 paniers le premier samedi à 70 paniers la semaine suivante. La mairie a également travaillé à l'élaboration d'un bon de commande en



ET AUJOURD'HUI ?

La commune a impulsé la naissance des "Paniers bio de Lagraulet" et propose depuis l'été 2021 des marchés bio et gourmands !

BIBLIO/POUR ALLER PLUS LOIN :

- Le drive de Lagraulet dans la presse : www.ladepeche.fr/2021/07/03/ce-soir-marche-bio-et-gourmandises-9648531.php
- Lire l'article en entier (15 avril 2020) sur le drive de Lagraulet : draaf.occitanie.agriculture.gouv.fr/covid-19-un-drive-presque-100-bio-a-lagraulet-du-gers-a4775.html
- Lire les focus ci-dessus sur le « drive Covid » mis en place à Lagraulet et Les Halles fermières ariégeoises, ainsi que la présentation du "Marché pas Touche" page 10.



LES DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES DE PRODUITS FERMIS

Les distributeurs automatiques de produits fermiers sont une innovation qui a révolutionné le réseau de distribution grâce à leur simplicité d'utilisation autant pour les producteurs que pour les consommateurs. Ils facilitent l'accès à des produits agricoles, aussi bien en ville qu'à la campagne et peuvent rassembler plusieurs producteurs.



COMMENT ÇA MARCHE

Ils se présentent généralement sous la forme de casiers vitrés et sécurisés dans lesquels sont entreposés des produits provenant directement de chez le producteur et qui sont en libre-service ; il s'agit d'une boutique automatique. Ils peuvent être réfrigérés et contenir toutes sortes de produits agricoles : des œufs, des produits laitiers, des fruits et des légumes, des jus de fruits, de la viande, du poisson, de la farine, du miel et des confitures, ou encore du pain, dans différents types de contenants comme les barquettes, les bouteilles et les bocaux.

La description du contenu du casier et son prix sont indiqués sur la porte du casier et chaque casier est numéroté. Lorsque le consommateur a choisi les produits qui l'intéresse, il sélectionne sur l'automate le ou les numéros des casiers correspondants puis il règle ses achats selon le moyen de paiement proposé par le distributeur. Il peut alors récupérer ses produits dans les casiers qui se sont alors ouverts.

AVANTAGES

- Fonctionnement simple, pratique et rapide
- Accès flexible 24h/24h 7j/7
- Traçabilité et fraîcheur garantie pour le consommateur
- Possibilité de réserver des casiers pour des commandes
- Moins de temps dédié à la vente

INCONVÉNIENTS

- Investissements assez importants : Prix du distributeur (30 000 € environ), aménagement d'un local, chambre froide ou frigo de stockage, communication (site internet)



LES CASIERS FERMIERES DE LA FERME ET FROMAGERIE DE CABRIOLE

Pour compléter ses différents points de vente, la Ferme et Fromagerie de Cabriole située dans le Lauragais a ouvert en 2016 une boutique automatique de produits fermiers dans le quartier de la Croix-de-Pierre à Toulouse. <https://casiersfermiers.com/>



ORIGINE DE L'INITIATIVE

L'idée était de répondre à une attente de proximité et de disponibilité des produits fermiers par les clients citadins. Les gérants de la Ferme et Fromagerie de Cabriole, accompagnés par d'autres producteurs, innovent avec ce concept de circuit-court en ville : vendre des produits fermiers au sein



LES RÔLES DE CHACUN

Seule la Fromagerie de Cabriole assure la logistique de la boutique automatique.



ET AUJOURD'HUI ?

De nouveaux Casiers Fermiers ouvrent début septembre 2023 dans les Halles de la Cartoucherie à Toulouse.



ORGANISATION

Les produits sont présentés dans des casiers vitrés (réfrigérés ou non, selon le type de produit) au sein d'un local. Le client choisit le numéro du ou des casiers qui l'intéressent sur l'écran tactile du monnayeur. Il vérifie et valide son panier. Le règlement s'effectue en carte bancaire.

Une fois le paiement accepté, le ou les casiers achetés s'ouvrent et le client peut alors récupérer ses produits à l'intérieur du casier.

Les casiers sont ouverts au public tous les jours de la semaine de 6h à 23h.

La Fromagerie de Cabriole qui gère la logistique de la boutique suit l'état et les stocks des casiers grâce à une application sur smartphone. Elle transmet ensuite les informations aux autres producteurs. Les casiers sont réapprovisionnés 3 fois par jour par deux salariés à temps partiel et également par les producteurs lorsqu'ils viennent livrer. La répartition des casiers entre les producteurs est fonction des besoins et des disponibilités.

Pour conserver le lien avec leurs clients, les producteurs organisent plusieurs fois par an un apéro-dégustation aux Casiers Fermiers. Ils se tiennent à la disposition des clients par téléphone et à travers un cahier laissé au local des Casiers Fermiers.

Durant la crise sanitaire, les Casiers Fermiers ont maintenu leur ouverture. Des règles de sécurité sanitaires ont été affichées dans le local des Casiers Fermiers :

- Nombre de clients dans le magasin limité à 1 personne ou 1 famille
- 1 mètre de distance entre les clients qui attendent à l'extérieur
- Pendant le réapprovisionnement des casiers, les clients devaient rester à l'extérieur
- Lavage des mains avant d'utiliser l'automate et d'ouvrir les casiers

Les producteurs prenaient soin de désinfecter l'automate ainsi que les portes des casiers lors de chaque réapprovisionnement.



Source photo : Cocagne Haute-Garonne

LES GROUPEMENTS D'ACHATS CITOYENS

Un groupement privilégie l'entraide et la solidarité, favorisant la convivialité et la création de liens sociaux. Lors de la période de confinement, ce système de distribution a permis d'assurer la réactivité vis à vis des producteurs et consommateurs.

Un groupement d'achats désigne un regroupement de consommateurs qui commande des produits en grande quantité à des producteurs, le plus souvent alimentaires, en tissant des liens spécifiques et directs avec le monde agricole. Les consommateurs mutualisent ainsi leurs achats et bénéficient de conditions avantageuses (prix, livraison, modalités de paiement...) grâce à l'effet de volume. Cela permet aussi aux producteurs de vendre une grande quantité en une seule fois. Ce dispositif rassemble un certain nombre de citoyens qui partagent des valeurs communes (consomm'acteurs) et qui s'organisent, s'occupent de la logistique, s'approprient bénévolement des tâches qui sont normalement déléguées à des intermédiaires.



COMMENT ÇA MARCHE

Le principe repose sur l'achat groupé. Après avoir recensé les besoins de chaque adhérent du groupement, ce sont les citoyens eux-mêmes qui effectuent les commandes groupées auprès de différents producteurs. Les produits peuvent être locaux et issus de modes de production différents. Ils sont proposés « au juste prix » évalué par les producteurs en accord avec les consommateurs.

Ce système nécessite au préalable de sensibiliser les consommateurs sur le mode de fonctionnement et l'implication bénévole. Cette étape est essentielle pour susciter la participation et la responsabilisation notamment face aux imprévus, aux produits, etc.

👉 De fait, il est recommandé de veiller à ce que le fonctionnement du groupement d'achats repose sur un groupe minimum de personnes pour maintenir sa dynamique et éviter l'épuisement.

AVANTAGES

- Entraide et solidarité, favorisant la convivialité et la création de liens sociaux au sein du territoire
- Maintenir et développer la production agricole locale
- Assurer à l'agriculture locale un débouché en circuit-court
- Soutenir les producteurs lors des périodes d'imprévus (aide lors des inondations, rachats de quantités de denrées à faible durée de consommation suite à des invendus...)

INCONVÉNIENTS

Processus de constitution assez long pour répondre à la gouvernance partagée et son mode de décision



LES CABAS DE L'ASSOCIATION CARACOLE



Créée en 2003 autour d'un projet humanitaire, l'association Caracole se mobilise pour créer du lien entre l'ensemble des citoyens et des communautés, favoriser la solidarité et sensibiliser à un développement durable. Chorale, car@bricole, jardin partagé, fête de la musique ou du quartier, cafés citoyens et beaucoup d'autres activités et évènements sont organisés à Ramonville Saint-Agne et ses alentours.



ORIGINE DE L'INITIATIVE

Début 2016, la 4C (commission circuits-courts Caracole) s'est créée pour réfléchir à une meilleure organisation des différents circuits-courts qui co-existaient au sein de l'association. Pour mutualiser leur fonctionnement, un groupement de producteurs, le Cabas (Caracole, Bienvenue Au Souk), s'est mis en place. Un outil de commande unique a été développé par les bénévoles de Caracole :



LES RÔLES DE CHACUN

Les Cabas se déroulent à la Maison de l'Economie Sociale et Solidaire où est hébergée l'association Caracole. Ce sont les bénévoles de l'association eux-mêmes qui assurent l'organisation des Cabas.



ORGANISATION

Le Cabas se tient tous les 2 mois et réunit une vingtaine de producteurs bio.

Au préalable, les adhérents de Caracole effectuent leur commande sur le site internet Solalim parmi les produits proposés par les producteurs : pain, huile, farine, viande, volailles, bière, vin, jus de fruits, tisanes, produits cosmétiques, miel, chocolat, biscuits, fruits séchés... Le paiement s'effectue lors de la distribution.

Le jour du Cabas, les producteurs assurent eux-mêmes la distribution de leurs produits. La vente directe sur place n'est pas prévue.



ET AUJOURD'HUI ?

A ce jour, 25 producteurs sont inventoriés dans le Cabas de Caracole pour 400 mangeurs. Tous les 2 mois, ce sont 150 commandes qui sont passées.

Depuis sa création, le projet du Cabas se préoccupe des enjeux sociétaux, notamment à travers l'accessibilité alimentaire et les aspects logistiques. Depuis 2022, il expérimente la mise en place d'une caisse de solidarité pour permettre l'accessibilité des denrées de qualité à l'ensemble des habitants.

Pour en savoir plus sur le Cabas : <https://caracole.io/commissions/cabas-caracole-bienvenue-au-souk/>

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Contact association Caracole : 73 Chemin de Mange Pommes, 31520 Ramonville Saint-Agne – 07 83 91 66 33, association.caracole@gmail.com. Site web : caracole.io

BIBLIO

- caracole.io/commissions/cabas-caracole-bienvenue-au-souk/
- securite-sociale-alimentation.org/initiative/commission-circuit-court-caracole



LES ÉPICERIES ET SUPERMARCHÉS COOPÉRATIFS

Des « Loco'mangeurs », adhérents de l'épicerie Loco'minges, dans leur épicerie (Saint Gaudens, 31).

La naissance des supermarchés coopératifs et participatifs est inspirée à la fois du premier supermarché coopératif et participatif de la « Park Slope Food Coop », né en 1973 à Brooklyn qui regroupe aujourd'hui plus de 16 000 adhérents, et de son adaptation française "la Louve" mise en place en 2016 à Paris avec plus de 4 500 adhérents.

L'idée vient souvent d'une volonté de se nourrir sainement, localement et à prix juste pour les producteurs. Le principe de ce circuit de distribution est de fournir des produits de base et de garantir l'accessibilité alimentaire.

C'est un modèle considéré à but non lucratif où tout est réinvesti dans la coopérative, avec une transparence sur les marges.

Ces systèmes de distribution et d'organisation amènent les personnes à s'autogérer et participent à l'émancipation citoyenne face aux autres modèles proposés.



COMMENT ÇA MARCHE

Une épicerie participative/coopérative ou encore supermarché coopératif est un lieu pour effectuer ses achats du quotidien. Son fonctionnement repose souvent sur le triptyque suivant : **propriétaire/acteur/client** avec comme rôle :

- **Pour les propriétaires** : participation à la prise de décision dans le projet. A travers son adhésion, chaque coopérateur devient propriétaire et fait valoir sa voix.
- **Acteur** : un travail bénévole de quelques heures à une fréquence définie dans le fonctionnement pour garantir le fonctionnement du supermarché.
- **Client** : l'accès à des produits de qualité à des prix justes, souvent moins chers que dans la grande distribution à qualité équivalente.

AVANTAGES

Pour le producteur :

Relation commerciale plus souple et facilitée car en échange direct avec les clients

Pour le consommateur :

- Un plaisir de faire ses courses dans un lieu pour lequel ils s'investissent
- Des prix attractifs car la marge est le plus souvent inférieure à celle pratiquée par la grande distribution

INCONVÉNIENTS

Pour le consommateur : demande du temps d'investissement, le plus souvent 3h/mois



LOCO'MINGES

Le Loco'Minges est une épicerie coopérative qui propose aussi des solutions d'accessibilité alimentaire variées pour tous et organise des animations autour de l'alimentation. locominges.com



ORIGINE DE L'INITIATIVE

Issue d'un groupement d'achat citoyen situé à Saint Gaudens et de la volonté de participer à l'économie locale, favoriser la rencontre entre mangeurs et producteurs et rendre accessibles à tous des produits de qualité, l'épicerie solidaire et coopérative Loco'minges a ouvert ses portes début 2023.

Elle propose un service à but non lucratif. Ses bénéfices sont intégralement réinvestis dans son projet.



LES RÔLES DE CHACUN

Le Loco'minges fonctionne grâce à plusieurs acteurs :

- les **loco'mangeurs** qui gèrent le fonctionnement de l'épicerie 2h minimum/mois
- les **producteurs** qui fournissent les produits.
- l'**association Graines d'Avenir** qui porte et anime le projet
- la **SCIC Jardins du Comminges** qui en assure la gestion

Dans un esprit de solidarité, les décisions sont prises de façon démocratique entre l'ensemble des membres qui participent à l'établissement des choix politiques, stratégiques et de gestion de l'épicerie.



ORGANISATION

Pour bénéficier des produits et/ou des services de l'épicerie, les loco'mangeurs adhèrent pour 1 euro à l'association Graines d'avenir, porteuse des actions de la Maison de l'avenir Comminges Pyrénées.

Le fonctionnement de l'épicerie repose sur 6 groupes de travail (approvisionnement, gestion, vie de l'épicerie, communication, accessibilité alimentaire, animation des adhérents) sur lesquels se répartissent les coopérateurs.

L'épicerie est ouverte 2h par semaine et propose des produits secs. Les produits frais (œufs, pain, produits laitiers, viande...) sont à pré-commander sur Solalim, le site de commande dédié aux groupements d'achats citoyens, avant d'être récupérés au magasin. La marge commerciale appliquée se situe entre 15 et 20%, ce qui permet des tarifs bas et accessibles, mais qui ne diminuent pas pour autant les revenus des producteurs.

Pour garantir l'accessibilité alimentaire et réduire le montant des achats lors du passage en caisse, une tirelire est constituée chaque mois avec les bénéfices de la buvette, l'arrondi caisse proposé systématiquement, les dons des adhérents et les subventions. Elle



ET AUJOURD'HUI ?

Le Loco'minges rassemble 90 adhérents et 25 producteurs et propose, en parallèle de son épicerie, une buvette avec un système de boissons et d'encas suspendus, pour que chacun puisse profiter de ces moments conviviaux.

POUR ALLER PLUS LOIN : des exemples d'autres initiatives...



La Chouette coop, ouvert en juillet 2020 dans le quartier Marengo, est le premier supermarché coopératif et participatif de Toulouse. lachouettecoop.fr/loco'minges



La Cagette de Montpellier est le premier supermarché coopératif et participatif à but non lucratif de Montpellier. Les membres y participent 3 heures toutes les quatre semaines et sont les seuls propriétaires, les seuls décisionnaires et les seuls clients. lacagette-coop.fr

AGIR SUR SON TERRITOIRE : PRÉCONISATIONS POUR SOUTENIR LES CIRCUITS-COURTS À L'ÉCHELLE DE LA COLLECTIVITÉ LOCALE

Le soutien des circuits-courts répond à plusieurs enjeux : maintien de l'économie locale et accès à une alimentation de qualité pour les consommateurs.

Les initiatives qui ont vu le jour sur le territoire pendant la crise du Covid-19 ont permis aux producteurs de continuer leurs ventes. Certains producteurs ont cependant été pris de court par la charge de travail qu'elles représentaient : la vive adhésion des consommateurs a engendré de nombreuses commandes qui pouvaient monter jusqu'à près de 300 par semaine. Cet engouement a donc demandé beaucoup de temps et d'investissement de la part des producteurs ou des bénévoles.

Lorsque la fin du premier confinement a été annoncée, les habitudes d'achats alimentaires pré-confinement ont rapidement repris le dessus. Les consommateurs qui s'étaient tournés vers les circuits-courts pour éviter l'affluence des grandes surfaces y sont retournés petit à petit, délaissant à leur tour les circuits-courts.

“ Je suis passé de 200 commandes/semaine à à peine 15 commandes/semaine en très peu de temps, c'était difficile, le moral n'était plus très bon. J'ai hésité à jeter l'éponge et arrêter. ”

Témoignage d'une productrice (S DANGLA. 2021. Analyse des initiatives de commercialisation durant la Covid-19 sur le territoire de l'Ariège et de la Haute-Garonne).

Pour atténuer les soubresauts dus aux situations d'urgence, il semble évidemment pertinent de reterritorialiser l'économie alimentaire et de soutenir de manière continue les démarches de circuits-courts.

Les préconisations données ci-dessous s'appuient sur les situations rencontrées pendant la crise sanitaire. Elles sont bien entendu mobilisables continuellement pour favoriser l'émergence, le soutien et la durabilité des circuits-courts.

COMMENT LES SOUTENIR À L'ÉCHELLE DE LA COLLECTIVITÉ LOCALE ?

Les pouvoirs publics ont la possibilité de s'impliquer de différentes manières aux côtés des projets de circuits-courts

- en contribuant aux actions, notamment par un soutien financier ou de ressources humaines. Plusieurs exemples présentés ci-dessous permettront de rendre plus concret cette proposition ;
- en attirant des cofinancements (rôle de caution) ;
- en apportant un soutien politique et en faisant échos des initiatives auprès des élus locaux et des institutions nationales (rôle de plaidoyer).

> ACCÈS À UN LOCAL

La question du local et des charges associées (factures d'énergie notamment) est souvent problématique et représente un frein réel au développement et au maintien des projets.

À Avignonet-Lauragais (31), l'épicerie paysanne "Localement Bio" a dû fermer après 6 ans d'activité car le bail du local arrivait à terme et n'était pas renouvelé. L'association n'a pas réussi à retrouver de nouveaux locaux.

Une mairie peut mettre à disposition des lieux (halle, parking de la mairie...) ou des locaux disposant d'équipements (frigidaires par exemple) pour que les ventes aient lieu dans les meilleures conditions possibles. Comme nous l'avons vu dans l'exemple de l'AMAP de Pinsaguel, la mise à disposition d'un local ou d'un espace pour pouvoir distribuer les produits a grandement aidé à au bon fonctionnement du projet.

> MISE À DISPOSITION DE MATÉRIEL

Pour faire face à la fermeture de leurs circuits de vente, certains producteurs ont dû stocker davantage de produits qu'à leur habitude atteignant rapidement leurs capacités maximales de stockage. D'autres ont transformé leurs produits frais et périssables et leurs invendus.

Ces adaptations nécessitent des outils de transformation et/ou de stockage et les producteurs n'en sont pas forcément équipés. Par ailleurs, ce sont des outils qui peuvent également être nécessaires pour la mise en place de nouveaux circuits-courts de distribution. Il peut s'agir de congélateurs, camions semi-frigorifiques ou de chambres froides que des communes ou collectivités peuvent avoir à leur disposition et proposer leur prêt.

> DIFFUSION DE L'INFORMATION, MISE EN VALEUR DES INITIATIVES

Les journaux locaux, le site internet de la municipalité, l'affichage dans la ville, réseaux sociaux... sont autant de possibilités pour donner de la visibilité aux initiatives et informer sur les solutions d'approvisionnements en circuits-courts : articles, reportages, partage d'informations.

L'organisation de portes-ouvertes et la mise en place de projets pédagogiques avec les écoles incluant des visites ou accueils sur les fermes pratiquant la vente directe est également un bon moyen de soutenir et faire connaître auprès des citoyens les paysans et leurs produits.

L'élaboration de carte en ligne ou d'annuaire permet de référencer les sources d'approvisionnements en produits fermiers en circuits-courts. Ils servent donc autant les consommateurs que les paysans : la carte a l'avantage de repérer rapidement la localisation des points de vente et donne aux paysans la possibilité de coordonner leurs approvisionnements (lieu de vente/retrait collectif, création de panier complet...) et de combler d'éventuelles zones blanches pour lesquelles des points de vente pourraient être initiés.

Ces documents ont vocation à être améliorés, corrigés et mis à jour régulièrement en étant éventuellement participatifs.

Sur un même territoire, il est intéressant que la collectivité anime une concertation entre acteurs pour dupliquer les créneaux de diffusion (et donc toucher un public plus large) sans doubler le travail de référencement (créer un outil commun ou trouver des solutions d'inscription croisée sur plusieurs interfaces).

ZOOM SUR :
L'ANNUAIRE DES PRODUCTEURS EN VENTE DIRECTE
PAR LE CONSEIL DÉPARTEMENTAL DE LA HAUTE-GARONNE



www.haute-garonne.fr/directfermiers31

À la suite des premiers confinements et de l'explosion des ventes en circuits-courts, le Conseil départemental a lancé en décembre 2020 son annuaire des producteurs en vente directe de la Haute-Garonne : DirectFermiers31.fr.

Il a été conçu en concertation et partenariat avec les organisations agricoles : la chambre d'agriculture et le réseau Bienvenue à la ferme en Haute-Garonne, l'association Bio Ariège-Garonne et le CIVAM 31 ainsi que Haute-Garonne Tourisme.

Cet annuaire, qui recense près de 300 producteurs fermiers avec leurs points de vente, répond à la demande des consommateurs d'acheter des produits locaux de qualité, en facilitant la mise en relation producteur/consommateur.

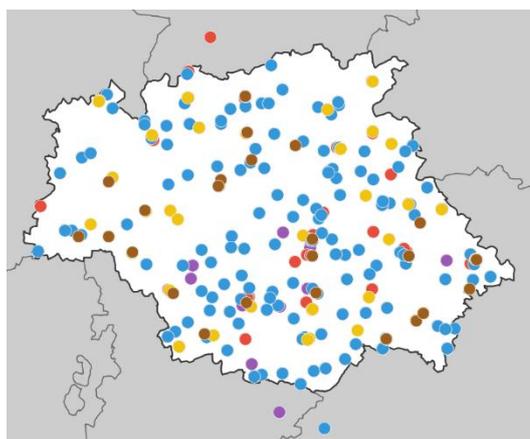
La recherche des producteurs et/ou leurs points de vente se fait à travers une carte de géolocalisation ou par la sélection par critères de recherche.

Une animatrice accompagne les producteurs dans leur inscription et prise en main de l'outil, et propose des animations et la promotion de fermes et de produits en vente directe sur le département.

Pour les producteurs biologiques, l'inscription est désormais mutualisée avec le « [Guide Manger Bio](#) » réalisé par Bio Ariège-Garonne.

Sur le même modèle que l'annuaire DirectFermiers31, le Conseil départemental du Gers a élaboré, à l'issue d'un travail collectif avec les Bios du Gers, la Chambre d'Agriculture, la Direction Départementale des Territoires et des collectivités territoriales, une carte présentant les lieux d'achat pour « manger local » tout en limitant les déplacements et les contacts.

Toujours dans le Gers, la Communauté de communes des Bastides de Lomagne a diffusé 3 annuaires de producteurs et commerces locaux pour soutenir les producteurs et commerces alimentaires du territoire. Cette initiative s'inscrivait dans le cadre de son projet alimentaire territorial (PAT).



> AIDE À L'INGÉNIERIE ET À L'INVESTISSEMENT

Les échanges avec les porteurs du projet étant essentiels, une collectivité va pouvoir agir en veillant à la mise en place d'un climat favorable dès l'émergence du projet. Une animation externe peut par exemple apporter un appui aux organisations de producteurs pour se structurer et s'organiser.

Le développement d'un outil informatique pour passer des commandes et les interfaces de communication peuvent ne pas être simples à prendre en main pour des bénévoles ou des paysans. Des formations ou des ateliers aideraient à se familiariser avec ces applications afin que les acteurs deviennent autonomes.

La Région Occitanie a dévoilé dernièrement le nouveau programme européen de subventions aux investissements pour la période 2023-2027. Il propose par exemple des aides pour la réalisation d'études de faisabilité technique ou encore le stockage, le conditionnement et la vente de produits transformés.

Il pourra être intéressant d'analyser s'il y a des manques dans ces nouveaux dispositifs d'aide et si la mise en place de solutions complémentaires portées par les collectivités locales serait envisageable pour répondre aux besoins des acteurs du terrain.

> VALORISATION D'UN MARCHÉ DE PLEIN VENT

Une inquiétude peut régner dans certains secteurs où le marché perd en fréquentation. Les acteurs du territoire, notamment dans le cadre de politiques alimentaires (PAT) peuvent réfléchir ensemble aux solutions pour redynamiser le marché ou trouver des alternatives des marchés de plein vent. Les communes et intercommunalités possèdent le principal pouvoir d'action pour le développement des marchés sur la place publique.

Les possibilités :

- réaliser un diagnostic permettant de mettre en avant des pistes d'amélioration ;
- se faire accompagner pour favoriser les producteurs locaux et les démarches de transparence sur les marchés ;
- favoriser l'accès aux marchés des fermes nouvellement installées ;
- organiser des événements festifs pour attirer de nouveaux publics.



DANS LE CAS SPÉCIFIQUE DE LA CRISE SANITAIRE

La crise sanitaire du Covid-19 a fait émerger différentes pistes pour pallier la fermeture des marchés de plein vent. Plusieurs scénarios ont pu être proposés en méthodologie aux communes :

- **Scénario 1 : dans le cas où un point de vente (épicerie, petit commerce, AMAP...) était déjà en place sur la commune**, valider avec le point de vente la possibilité d'accueillir la distribution de la production de nouveaux producteurs ; si le dispositif s'intégrait dans un réseau « classique » de distribution, inciter à ne pas prendre de marge car ces producteurs n'avaient pas intégré dans leur modèle économique initial une marge d'intermédiaire. Apporter ensuite un appui en mettant en lien avec les acteurs ayant identifié les besoins de producteurs. Signaler ce point relais auprès des acteurs en vue de cartographie et de transfert d'information vers les producteurs.

- Scénario 2 : dans le cas où il n’y aurait pas de point de vente sur la commune, possibilité de créer un marché de pré-vente municipal et de mettre en lien avec les producteurs du marché de plein-vent s’il n’a pas été réouvert.
- Scénario 3 : Demander une dérogation préfectorale pour la réouverture du marché de plein vent, en se mettant en lien avec les acteurs ayant mis en place une méthodologie (ex : Bio Ariège-Garonne, CIVAM 31, FR CIVAM)

Selon les différentes phases des contraintes sanitaires lors du COVID-19, un protocole particulier a pu être exigé au sein des circuits de distribution. Afin d’aider les acteurs qui ont mis en place des initiatives et qui n’étaient pas forcément formés pour établir des mesures adaptées, un guide pratique pour assurer la sécurité des populations a pu être mis en place avec l’appui de la Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP) et de l’Agence Régionale de Santé (ARS).

Par ailleurs, les producteurs habitués à vendre sur les marchés de plein vent, n’ayant pas eu le temps de communiquer avec leurs clients pour les informer du maintien de leur vente et des nouvelles modalités de distribution, ont fait remonter un besoin d’avoir une mise en lien avec les consommateurs qui a pu être facilitée par les collectivités et acteurs locaux.

Les projets circuits-courts ont besoin de temps et d’énergie pour devenir viables d’un point de vue économique, puisque n’étant pas dans une logique basée sur les seuls profits. Certaines initiatives fonctionnent grâce à du temps de travail bénévole qui peut venir s’ajouter aux heures salariées. L’implication des partenaires publics est ainsi indispensable dans bien des cas pour soutenir ces initiatives génératrices de modèles économiques innovants.

LES CIRCUITS-COURTS ET LA QUESTION DE L'ACCESSIBILITÉ ALIMENTAIRE

Fin 2019, 9,3 millions de personnes sont sous le seuil de pauvreté monétaire en France d'après les derniers chiffres de l'Insee, ce qui s'illustre en termes de précarité alimentaire avec un nombre de personnes ayant recours à l'aide alimentaire qui a presque triplé en 10 ans. La crise Covid-19 a fait exploser les statistiques avec plus 45% de hausse de la demande d'aide alimentaire en 2020. Dans le même temps, cette crise a rappelé l'importance stratégique de notre agriculture, aujourd'hui face au défi de la transition agroécologique et du renouvellement des actifs agricoles.

Des produits trop chers pour les consommateurs précaires... et pas suffisamment rémunérateurs pour les producteurs ? Si l'équation semble insoluble, c'est qu'elle est mal posée.

Le collectif Territoires à VivreS a souhaité expérimenter le potentiel de la mise en coopération des acteurs pour ouvrir de nouveaux potentiels d'action.

OUVRIRE LA RÉFLEXION :

L'EXPÉRIMENTATION « TERRITOIRES À VIVRES »

Les objectifs du projet Territoires à VivreS sont de favoriser un accès digne à une alimentation de qualité pour tous, en particulier les plus vulnérables, et créer **avec elles et avec les organisations agricoles et de l'économie sociale et solidaire (ESS)** de nouveaux dispositifs économiques pour des filières solidaires et durables.

LES OBJECTIFS EN 5 POINTS :

- Contribuer au développement des systèmes alimentaires territoriaux durables, inclusifs et démocratiques, favorisant un accès digne à une alimentation de qualité pour toutes et tous et en particulier les plus vulnérables ;
- Impulser des démarches de démocratie alimentaire, dans les territoires, avec les habitants, en particulier les plus précaires ;
- Mutualiser les outils et compétences de différents réseaux associatifs nationaux ;
- Capitaliser et modéliser une démarche d'ingénierie de territoire favorisant l'émergence de ces systèmes ;
- Évaluer les effets directs et indirects de cette ingénierie, pour les parties prenantes et pour le territoire.

3 AXES DE TRAVAIL :

La démocratie alimentaire

C'est le concept que développe **Tim Lang** en 1996 à la suite du Sommet mondial de l'Alimentation. Il définit la démocratie alimentaire comme une revendication citoyenne de reprendre le pouvoir pour défendre le droit à l'alimentation et accéder à une alimentation décente, abordable, bonne pour la santé, et dans laquelle nous avons confiance. Territoires à VivreS s'inscrit dans cette vision et défend **un droit à l'alimentation durable** qui ne s'arrête pas à un droit à se nourrir mais prend en compte les dimensions sociales, culturelles et de plaisir de l'alimentation. Pour rendre le droit à l'alimentation effectif, il faut que les **prix soient accessibles** et qu'il y ait une **offre alimentaire de qualité dans tous**

les bassins de vie. Reconnaître un droit à l'alimentation durable c'est également **garantir aux producteurs des conditions de travail dignes, et préserver l'environnement et la biodiversité.**

L'axe agricole

La question de **l'accessibilité alimentaire doit être abordée sous un prisme systémique.** Les projets locaux de solidarité alimentaire **doivent être pensés avec les personnes en précarité mais aussi avec les producteurs agricoles qui ne doivent pas être considérés comme de simples fournisseurs.** En effet, ces derniers sont aussi touchés par la précarité et ont – par leur activité - un rôle structurant sur leurs territoires.

Concrètement, des questions récurrentes reviennent dans les projets locaux de solidarité alimentaire, comme les choix d'approvisionnement, la mobilisation des producteurs ou la définition des prix. Elles peuvent et doivent être pensées collectivement car trop souvent les projets bloquent au moment de mettre en place l'approvisionnement, celui-ci étant pensé sans les producteurs et sans connaissance de leurs contraintes professionnelles.

Une des ambitions de Territoires à VivreS était de renforcer l'interconnaissance entre les paysans et les initiatives de solidarité alimentaire et de faire de l'approvisionnement un trait d'union entre producteurs et initiatives.

Du côté des initiatives : Quels produits proposer ? Quelles « qualités » ? Quelles productions/filières sur mon territoire ? Quels prix d'achat ? Quels financements ? Mais aussi, quels liens avec les fermes ? Quelle participation des agriculteurs ? Quel rôle/impact sur la transformation des systèmes agricoles et des filières ? Comment interpeller l'acteur public ?

Du côté des producteurs : Comment rendre accessible sa production ? Quelles planification/mise en culture ? Quelles logistique/mutualisation ? Quels prix de vente ? Quels partenaires ? Mais aussi, quelle implication dans le partenariat ? Quels choix économiques sur la ferme ? Quel impact social du modèle de production ? Comment interpeller l'acteur public ?

Le modèle économique et de coopération

Les échanges ayant eu lieu au démarrage du projet entre les différents acteurs de Territoires à VivreS ont mis en évidence deux types de difficultés liées aux enjeux économiques. D'une part, de nombreuses structures associatives sont en **difficulté pour dégager des revenus** permettant de mener les actions qu'elles estiment pertinentes du point de vue des enjeux d'accessibilité alimentaire. D'autre part, l'expérience révèle qu'il n'est pas évident de concevoir des actions coordonnées entre plusieurs structures, pour progresser sur le sujet.

Dans de nombreux cas, la **mutualisation de ressources matérielles ou immatérielles** (mise à disposition de compétences, de tissus relationnels, d'espaces de réflexion et de délibération, de capacités d'innovation...) au service d'une dynamique collective est loin d'être évidente, quand bien même cela apparaît a priori comme souhaitable au regard des projets poursuivis par les uns et les autres.

Néanmoins, de nombreuses initiatives sont menées en ce sens ici ou là, au plus près du terrain. Il s'agit d'autant d'expériences **où s'inventent de nouvelles façons de penser et de traiter les questions économiques** qui peuvent servir de point d'appui pour imaginer des modes de fonctionnement innovants, plus à même de soutenir un accès digne à une alimentation de qualité pour tous.

Une attention sera portée au **terme ambigu de « modèle économique »** qui peut laisser à penser que les réponses existent déjà et qu'il suffirait de les dupliquer. Ce n'est pas le cas. Posons d'emblée le fait qu'il ne s'agit **pas d'appliquer un modèle préconçu**, ni de trouver le bon modèle économique à mettre en place, mais plutôt de comprendre à travers les différents projets engagés, la façon dont les questions économiques sont pensées et de **repérer les différentes modalités de réponses concrètes** qui y sont apportées. De ce point de vue, la diversité des expériences territoriales constitue une ressource précieuse.

Le travail mené a permis d'esquisser les modèles économiques (modèle au sens de la manière dont s'articulent concrètement différentes dimensions économiques) à même de soutenir la pertinence des actions engagées sur les territoires, leur pérennité, ainsi que leur capacité à contribuer à un changement d'échelle autour des enjeux d'accessibilité alimentaire.

3 niveaux de coopération sont mis à l'œuvre :

- les actions locales (épicerie sociale, groupements d'achats, paniers solidaires,...) ,
- les dispositifs coopératifs (éco-pôles, plateformes des producteurs, groupements des épicerie sociale et solidaires),
- la mise en coopération, territoires par territoires, de systèmes de coopération territoriales.

Cette expérimentation a été déployée sur les territoires de Lyon, Marseille, Montpellier et Toulouse.

HISTOIRE D'UNE EXPÉRIMENTATION DE DÉMOCRATIE ALIMENTAIRE LOCALE : TERRITOIRES À VIVRES TOULOUSE HAUTE-GARONNE

L'histoire de Territoires à Vivres Toulouse est celle des 6 structures locales, membres des réseaux nationaux à l'initiative de Territoires à Vivres, qui se rencontrent en 2021 pour déployer cette proposition sur l'aire urbaine toulousaine et le département de la Haute-Garonne.



A Toulouse, le collectif est composé du GEMIP (membre de l'UGESS), de la FR Civam, de Bio Ariège-Garonne, de Cocagne Alimen'terre, de la délégation Ariège-Haute Garonne du Secours Catholique et de VRAC Toulouse.



Dans le cadre du collectif Nourrir la ville, Cocagne Haute-Garonne et Bio Ariège-Garonne travaillaient déjà depuis quelques années une proposition plus complète à destination des collectivités et des habitants pour la mise en œuvre de la transition écologique et sociale de l'agriculture et de l'alimentation. Cette expérience a nourri la coopération au sein du comité local de Territoires à Vivres Toulouse, et la volonté de partir de l'existant, de valoriser les initiatives et les projets portés actuellement sur le territoire, de les relier et de proposer à l'ensemble de ces opérateurs sociaux et économiques de se retrouver sur cette vision commune d'une alimentation digne et durable accessible à toutes et tous.

Le temps d'état des lieux et d'interconnaissance a permis l'élaboration de différentes propositions pour la mise à disposition d'outils et d'expertises adaptées à chacun des interlocuteurs pour les trois axes thématiques du projet.

Un exemple de modèle de coopération : l'accompagnement d'AlimEco

En octobre 2021 pendant la crise du Covid-19, une initiative de solidarité alimentaire est née quartier Bagatelle à Toulouse, portée par un collectif d'habitants. Les habitants font le constat que l'aide alimentaire perdue après la crise. Les bénévoles veulent aller plus loin et dépasser la distribution des invendus de supermarchés... Ils font appel à Territoires à VivreS Toulouse.

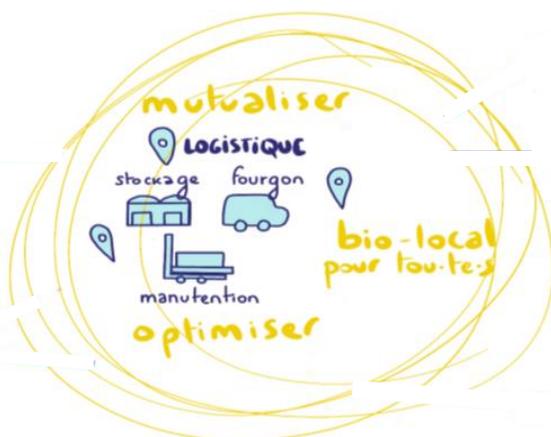
« Ensemble, nous avons posé les balises qui permettent un chemin de coopération pour construire une expérience de démocratie alimentaire locale. »



Le cœur de l'axe agricole : construire des filières alimentaires durables et solidaires

Il existait déjà de nombreuses initiatives sur notre territoire : approvisionnement des circuits de solidarité via des systèmes de péréquation (voir fiche *Paniers à Emporter*), groupements d'achats citoyens spécifiquement développés dans les quartiers prioritaires de la ville (voir fiche *Groupements d'achats citoyens*) mais aussi des plateformes de producteurs structurées pour la restauration collective, qui est l'une des formes de distribution sociale. Des rencontres entre ces opérateurs ont permis de mettre au jour l'existence sur le territoire de la Haute-Garonne d'une structuration propre à fournir les circuits de solidarité avec des produits sains et durables.

Une production biologique et locale existe. Elle est structurée via les plateformes présentes sur le MIN de Toulouse (Manger Bio Occitanie Pyrénées et Produit sur son 31) et avec les Jardins de Cocagne qui agglomèrent cette production à celle de leurs jardins d'insertion pour constituer les paniers solidaires et le "vrac solidaire" dans une partie des épiceries sociales et solidaires du territoire.



Il fallait à ces structures des lieux et modalités de rencontres et d'échanges commerciaux, techniques et logistiques. C'est aujourd'hui le cas entre Manger Bio Occitanie Pyrénées et Produit sur son 31.

Ces opérateurs, en complément de leurs débouchés commerciaux habituels (magasins de producteurs, grandes et moyennes distributions, commerces et artisans indépendants) vont venir approvisionner les circuits de distribution sociale et solidaire.

Les acteurs de Territoires à VivreS souhaitent poursuivre ce travail de mise en coopération, rendre visible et faire connaître ces initiatives.

AGIR SUR SON TERRITOIRE EN PRENANT EN COMPTE L'ACCESSIBILITÉ ALIMENTAIRE :

LES PROPOSITIONS DE TERRITOIRES À VIVRES TOULOUSE HAUTE-GARONNE

Avant de répondre à une sollicitation ou lancer une initiative sur un territoire, Territoires à VivreS Toulouse Haute-Garonne vous propose d'utiliser sa [grille d'auto-évaluation](#) : *votre projet se positionne-t-il en faveur d'un accès à une alimentation de qualité digne et durable pour tous ? Pensez-vous à mesurer les progrès que vous réalisez ? Etes-vous un Territoire à VivreS ?*

Demander cet outil auprès des acteurs locaux de Territoires à VivreS Toulouse pourra vous aider à trouver des pistes concrètes de travail.

Territoires à VivreS propose une offre de service pour accompagner des associations, des habitants et des collectivités dans leurs projets d'alimentation dignes et durables pour tous. La plaquette de présentation est jointe [en annexe](#).

Pour aller plus loin dans vos réflexions, trois brochures ont été éditées et sont disponibles soit en ligne sur le site de Territoires à VivreS : www.territoires-a-vivres.xyz soit auprès des acteurs locaux de Territoires à VivreS Toulouse.



EN CONCLUSION

La crise du Covid-19 nous a montré, s'il en était besoin, que l'alimentation et l'ensemble de ses acteurs sont "essentiels" et que des problématiques structurelles ont précédé cette crise qui n'a fait que les mettre en lumière.

Les initiatives qui ont vu le jour pendant la crise sanitaire et qui existent encore aujourd'hui répondaient à un besoin du territoire, avant même que la crise ait lieu. Ces initiatives doivent provenir des producteurs ou des citoyens, ou à minima les intégrer dès le début. En effet, certaines initiatives, impulsées uniquement par les collectivités, n'étaient finalement pas pertinentes en période de crise.

+ Avant de mettre en place une initiative, il est recommandé de vérifier que celle-ci réponde à une demande du territoire autant de la part des habitants que des producteurs environnants, et ne pas proposer l'offre en espérant avoir de la demande ou inversement. Le maillage territorial doit être équilibré et il est parfois préférable de soutenir une action d'une commune voisine avant de vouloir lancer un nouveau projet similaire.

+ La coopération territoriale ne se décrète pas, elle s'organise. L'ingénierie de territoire dédiée à l'accessibilité alimentaire qui organise la coopération territoriale favorise donc l'émergence de projets collectifs opérationnels. Ceux-ci nécessitent un réajustement permanent de la dynamique de coopération et la renforcent. Il est nécessaire de mobiliser des ressources pour la coopération et pour les actions.

+ Les circuits-courts, qu'ils soient ou non tournés vers la solidarité, forment un ensemble robuste et agile. La question du changement d'échelle ne peut passer par la reproductibilité d'un modèle quasi-unique. La coopération territoriale et les expérimentations qu'elle génère créent les conditions pour un changement des conditions de la résilience alimentaire d'un territoire.

+ Les collectivités territoriales contribuent à donner de l'ampleur aux expérimentations. En travaillant avec l'ensemble des acteurs pour faire évoluer tout le système alimentaire, elles font écho auprès des élus locaux et des institutions nationales et jouent un rôle de plaidoyer.

Il ne peut y avoir une "normalisation" des réponses proposées qui vont varier en fonction des spécificités de chaque commune. Une diffusion des bonnes-pratiques déjà expérimentées est en revanche nécessaire en vue d'une cohérence des réponses apportées, avec une vigilance extrême apportée à "penser l'après". Le modèle de vente directe, la mise en lien consommateur-producteur, l'implication des municipalités dans le réseau de production/commercialisation locale, le soutien à la production locale... font partie des enjeux de résilience alimentaire que portent de nombreuses structures depuis des années. Il faut également prendre soin de ne pas déstructurer l'existant.

Les moyens d'action des collectivités territoriales sont à additionner à des évolutions de politiques publiques à l'échelle de l'Etat sont également souhaitables pour faire évoluer significativement les systèmes alimentaires vers plus de durabilité et d'accessibilité.

ANNEXE

Plaquette de présentation de l'offre de service de Territoires à Vivres

TERRITOIRES À VIVRES TOULOUSE

Accompagner des associations, des habitants et des collectivités dans leurs projets d'alimentation digne et durable pour toutes et tous

Offre de services

FORMATION - MOBILISATION

Quel système alimentaire digne et durable pour toutes et tous ?

- Partage de clés sur les enjeux de l'alimentation digne et durable aujourd'hui
- Coconstruction d'une vision partagée entre parties prenantes du territoire pour enclencher une dynamique qui se construit dans le temps

→ Prise de parole, partage d'expériences et de vision

→ Journée inter-acteurs d'acculturation sur l'alimentation digne et durable pour toutes et tous

MISE EN LIEN - COOPÉRATION

Qui fait quoi sur mon territoire ?

- Valoriser l'existant, mobiliser la coopération
- Mettre en lien avec les acteurs locaux, enclencher de nouvelles synergies

→ Organisation d'un temps fort multi-acteurs (mangeurs, agents, producteurs, élus, bénévoles, associations, habitants...)

→ Mobilisation d'outils spécifiques (balade alimentaire, atelier cuisine...)

→ Mise en lien avec des réseaux professionnels

CONSEIL - SOUTIEN A L'INGÉNIERIE DE PROJET

Quels moyens pour rendre viables des circuits solidaires équitables ?

- Évaluation des moyens humains et matériels
- Méthodologie d'ingénierie financière

→ Retours sur de la veille terrain, plaidoyer

→ Réunion avec des porteurs de projet en début de projet

ACCOMPAGNEMENT

J'ai un projet mais pas de porteur de projet (épicerie, tiers-lieu...)

- Diagnostic et étude de faisabilité
- Accompagnement à la mise en œuvre, communication, mobilisation

CONTACT

tav.toulouse@gmail.com

Directeur de publication : Bio Ariège-Garonne

Guide réalisé par : Sabine DELCOURT – FR CIVAM Occitanie,
Ludwine LAURETTE – Bio Ariège-Garonne, Alexis LOUAPRE -
CIVAM 31, Amandine MONTEIL - Cocagne Alimen'terre, Marie
SIBERTIN-BLANC – Bio Ariège-Garonne

Design graphique : Constance MALARD - Bio Ariège-Garonne

Illustrations Territoires à VivreS : La Formidable Armada

Crédit photos : Biograneta, Bio Ariège-Garonne, Cocagne
Haute-Garonne, Loco'minges, Unplash (I. Paramo)

Impression : Nova SCOP - Foix

Achévé d'imprimer : octobre 2023

Auteurs :



Partenaires :



Financeurs :

