



LA MUTUALISATION ENTRE PRODUCTEURS

De la production à la distribution,
les différentes formes de coopération entre agriculteurs et leurs retours d'expériences



• Les BIOS du Gers •
Le Groupement des Agriculteurs
Biologiques et Biodynamiques



• Bio Ariège-Garonne •
Fusion du CIVAM Bio 09 et d'ERABLES 31

DÉPARTEMENT
DU GERS



PROGRAMME NATIONAL
POUR L'ALIMENTATION
TERRITOIRES
EN ACTION



Introduction

Ce livret a été conçu pour les agriculteurs qui envisagent la mutualisation de tout ou partie de leur activité. Ce document propose ici un tour d'horizon non exhaustif de différentes expériences de mutualisation réussies qui ont pu se dérouler lors des étapes de production, transformation ou distribution.

Dans un objectif de simplicité, ce livret apporte les premières réponses aux questionnements liés à la mise en place d'une démarche collective, parfois complexe à appréhender, et lance des pistes de réflexion afin que les agriculteurs puissent se préparer au mieux et choisir la solution la plus adaptée à leurs besoins.

Dans ce recueil, vous trouverez de nombreuses définitions et explications, des questions qui vous aideront à réfléchir, des retours d'expérience qui vous permettront de vous projeter, ainsi que des ressources et des contacts grâce auxquels vous pourrez concrétiser votre projet.

Il existera toujours des freins techniques qui apparaîtront lorsque l'on initie une action de mutualisation. Mais bien que chaque contexte local soit différent, des initiatives foisonnent et nous prouvent que rien n'est impossible. Et tout en gardant en mémoire qu'aucune initiative n'est duplicable en l'état, on peut en facilitant les échanges et en partageant les retours d'expériences, donner des pistes et inviter les producteurs et productrices à travailler sur leurs projets personnels de mutualisation.

Merci à toutes les personnes qui ont accepté de témoigner sur leur expérience et qui ont participé à la rédaction de ce document.

Paroles de producteurs

« Même si l'objectif premier est l'acte commercial, il y a toute une dimension sociale et solidaire qui se greffe autour de la mutualisation »

« La proximité, la confiance et la connaissance c'est important. En fait c'est l'humain qui est important dans ce type de fonctionnement. »

« Quand on est seul on fait ce qu'on veut, mais on porte tout tout seul, c'est difficile d'avancer, on est rapidement limité. Alors que quand on est à plusieurs, tout est démultiplié, on va plus loin, on est plus performant, plus efficace ! ».

« On est complémentaires : 1+1=3 ! ».

« Si parfois nous avons des objectifs différents, il faut accepter et prendre en compte les contraintes de chacun et savoir faire des concessions »

Qu'est-ce que la mutualisation ?

Mutualiser c'est voir ensemble ce que l'on voyait séparément. Cela va donc induire des changements de contrôle, de processus, voire de comportements. C'est donc en tenant compte des conséquences de ces changements (humaines, techniques, politiques...) et des nouvelles contraintes qu'un projet de mutualisation devient source d'économies globales.

D'autres termes sont regroupés derrière celui de mutualisation : **collaboration** (« travailler avec »), **coopération** (« agir, faire quelque chose avec »), **coordination** (« organiser avec »), mais aussi l'idée de **collectif** (« qui réunit, qui concerne plusieurs personnes ») et de **partenariat** (« association de plusieurs personnes »), ainsi que les concepts **d'entraide** (« allègement réciproque et fréquent »), **d'échange** (« partage ou remplacement d'une chose par une autre ») et de **synergie**. (« 1+1=3 »).

En résumé, on voit émerger de nouvelles notions inhérentes au terme de mutualisation : le travail, l'allègement réciproque, une plus-value engendrée par l'action conjointe, le fait d'être ensemble et d'avoir un même objectif, le partage et l'économie, et pas seulement économie financière.

Plus concrètement, c'est une mise en commun de moyens de différentes sortes : humains, financiers, logistiques, savoirs et savoir-faire.

La mutualisation, pourquoi ?

Pour répondre à différents besoins individuels de manière collective. Les motivations des producteurs à collaborer pour optimiser leur système logistique et commercial sont nombreuses, et la collaboration serait une solution pour répondre à la triple performance (FNAB, 2014) :

- Économique : trouver de nouveaux débouchés, par la mutualisation de clients, par l'obtention d'une taille critique ou par la constitution d'une gamme plus large mutualisée ; Optimiser les temps d'approvisionnement des produits frais qui nécessitent des approvisionnements quasi-quotidiens ; Diminuer les coûts liés à la logistique, qui s'élèvent à 25% du Chiffre d'Affaires producteurs et monte à 33% chez les maraîchers (GABNOR, 2014) ;
- Sociale : optimiser son temps de travail en libérant du temps, que ce soit pour les travaux agricoles ou pour la vie personnelle ;
- Environnementale : améliorer le bilan énergétique des circuits de distribution des producteurs en optimisant les circuits des tournées, le chargement du véhicule et en limitant le retour à vide

Quel que soit l'objet de la mutualisation, **chaque structure doit normalement en tirer profit sans que cela se fasse aux dépens de l'une des structures impliquées**, cette démarche collective ayant pour résultat l'obtention de fins partagées. Il s'agit donc de plus de coopération entre les acteurs pour un meilleur rendement économique, une démarche conçue sur des besoins similaires ou complémentaires, une culture commune, facilitant une rentabilité déchiffrable dans le fonctionnement quotidien de vos entreprises.

La mutualisation, comment ?

Il existe plusieurs manières de mutualiser, dans toutes les étapes allant de la production à la vente. La mutualisation peut également prendre plusieurs formes juridiques (CUMA, coopérative, association, ...), ou simplement représenter un accord, un engagement symbolique et informel entre les différentes parties.

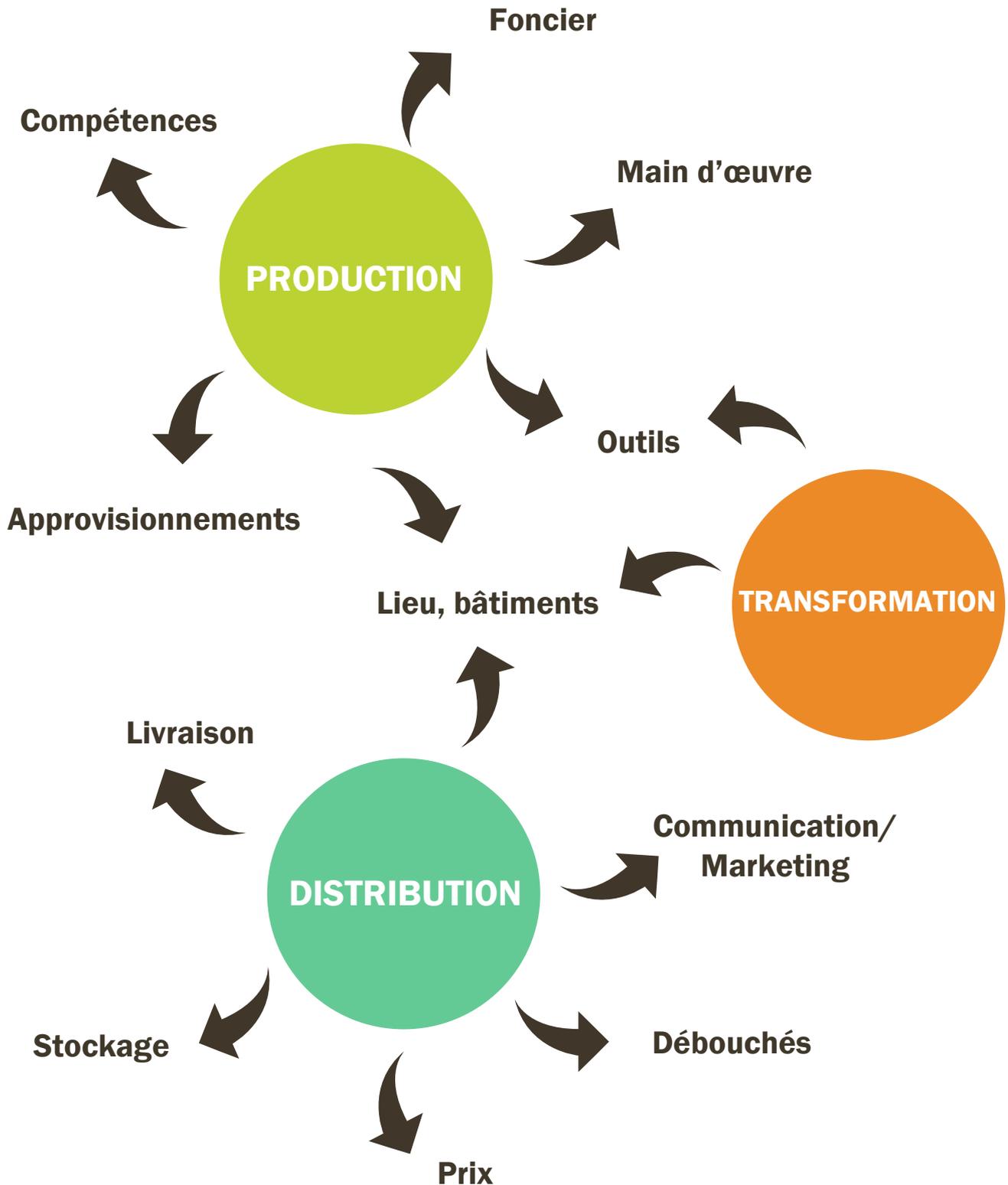
Avant tout, il est important de bien déterminer quels sont les enjeux et les objectifs : rationaliser pour économiser de l'argent ou du temps ; bénéficier de compétences accrues, d'outils plus performants, de méthodes, d'une valeur ajoutée plus élevée... Chaque initiative de mutualisation doit être prospective et doit être analysée en suivant quelques étapes :

- Dresser un état des lieux technique et économique
- Analyser la nouvelle demande
- Déterminer la nouvelle offre à valeur ajoutée
- Trouver les solutions organisationnelles et techniques
- Analyser les traitements, les compétences
- Manager le changement, promouvoir.

La mutualisation : à quelles étapes ?

Le schéma suivant donne un exemple des grands items qui entrent en jeu dans chaque étape du process agricole.

Le livret s'organise selon trois grandes parties : **production**, **transformation** et **distribution**, qui représentent également les grandes étapes de l'activité agricole. Chacune de ces parties a été divisée en items qui représentent ce qu'il est possible mutualiser. Pour chacun de ces items, des exemples de mutualisations seront précisés dans des schémas décisionnels, puis développés dans des fiches du recueil.



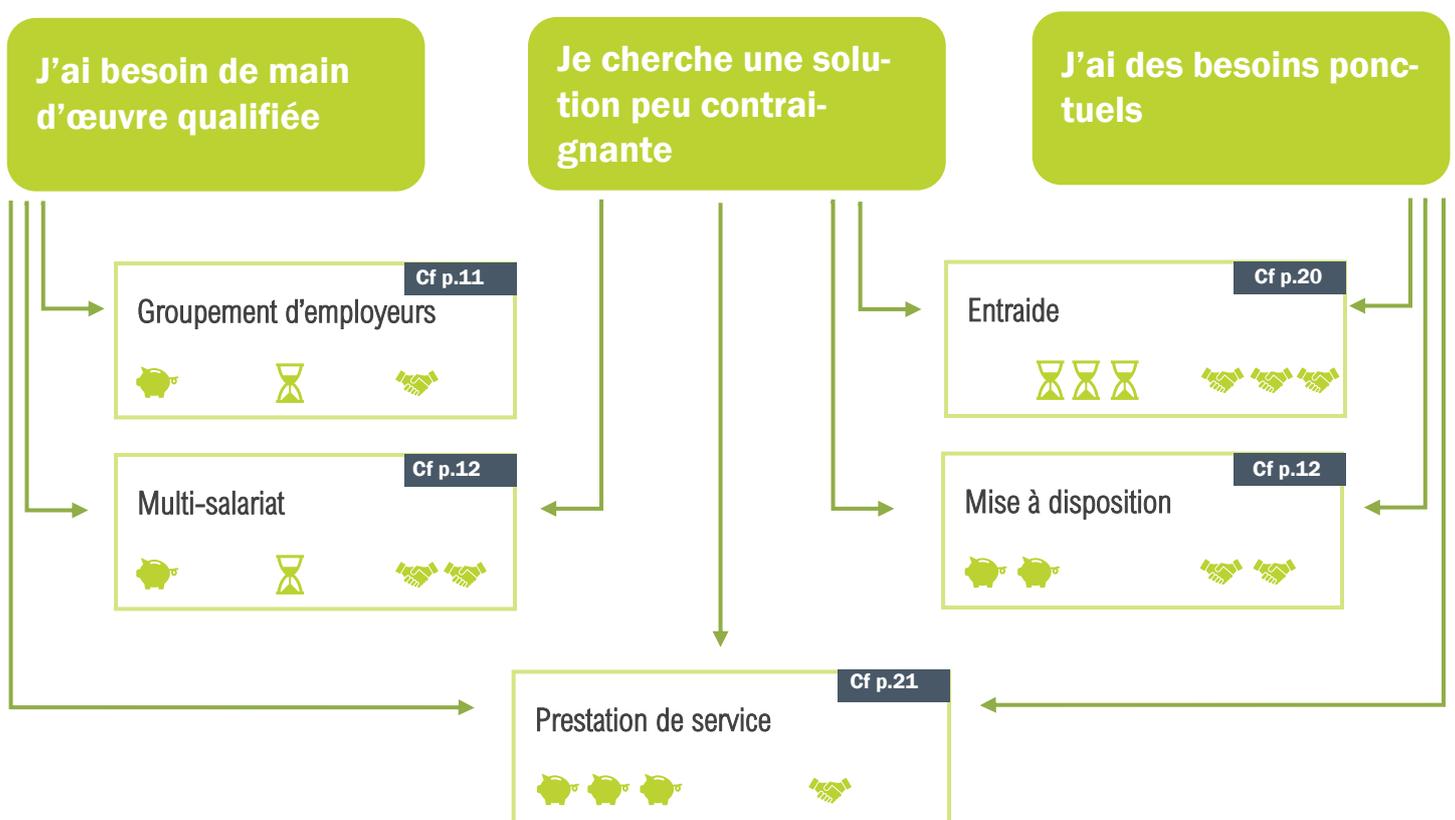
Lecture :

Ces pictogrammes :    servent à donner une indication approximative de l'investissement financier, le temps et le niveau de confiance/bonne entente pour la mise en place de la solution (certaines solutions peuvent demander du temps lors de la mise en place mais dans le but d'en gagner par la suite).

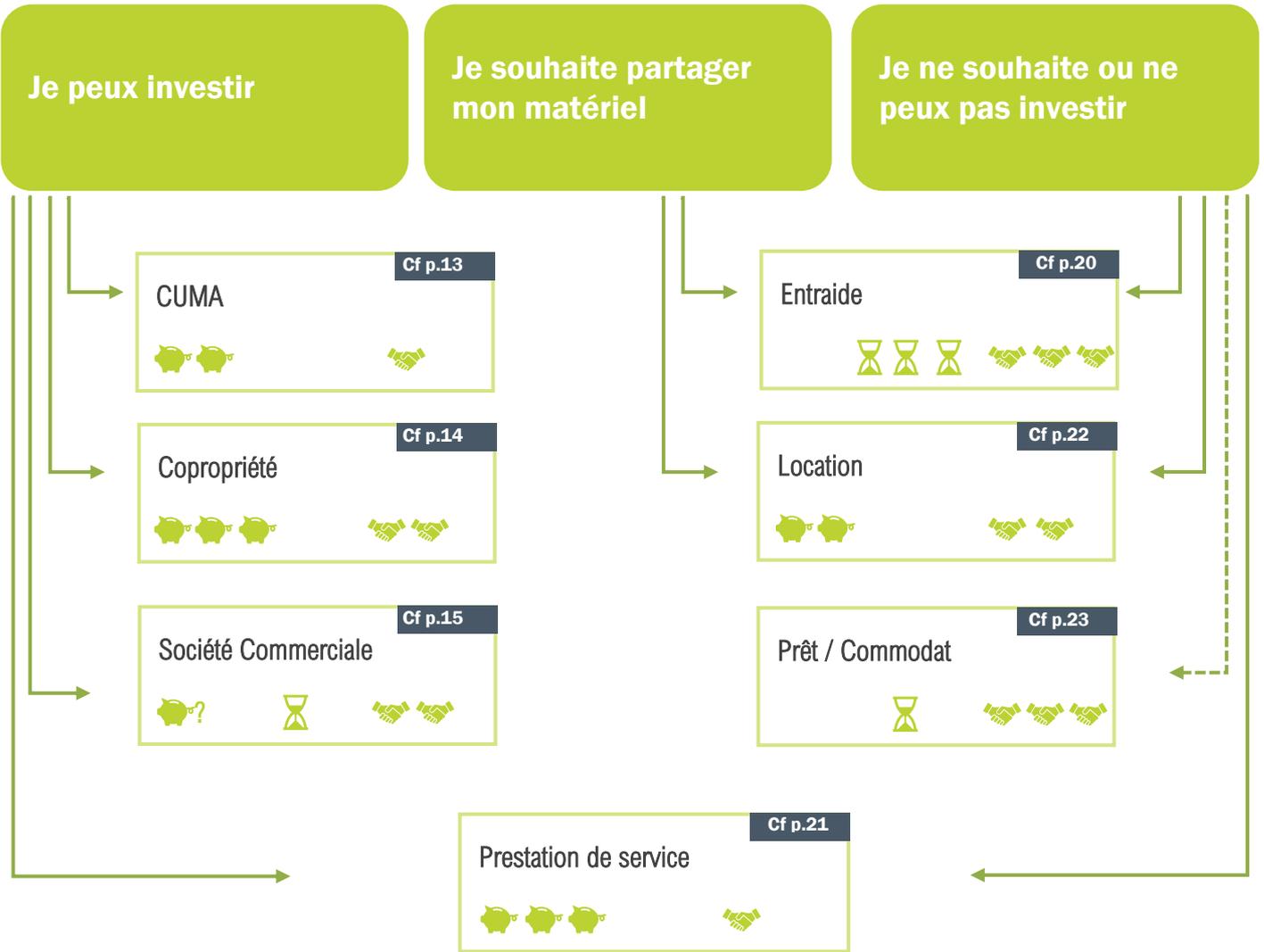
Chaque proposition est développée dans les pages qui suivent : **Cf p. ...** vous donne la page à laquelle vous référer.

Production

Entraide et organisation pour mutualiser la MAIN-D'ŒUVRE : quelles solutions ?



Entraide et organisation pour mutualiser **LES OUTILS** :



Entraide et organisation pour mutualiser **LES APPROVISIONNEMENTS** :



Entraide et organisation pour mutualiser LE FONCIER, L'ASSOLEMENT, LES BATIMENTS :



Entraide et organisation pour mutualiser LES COMPETENCES :



Transformation

Entraide et organisation pour mutualiser **LES OUTILS DE TRANSFORMATION** :



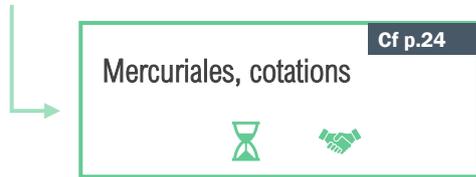
On retrouve dans cette catégorie Transformation des solutions déjà évoquées en Production.

Toutefois les questions sont légèrement différentes :

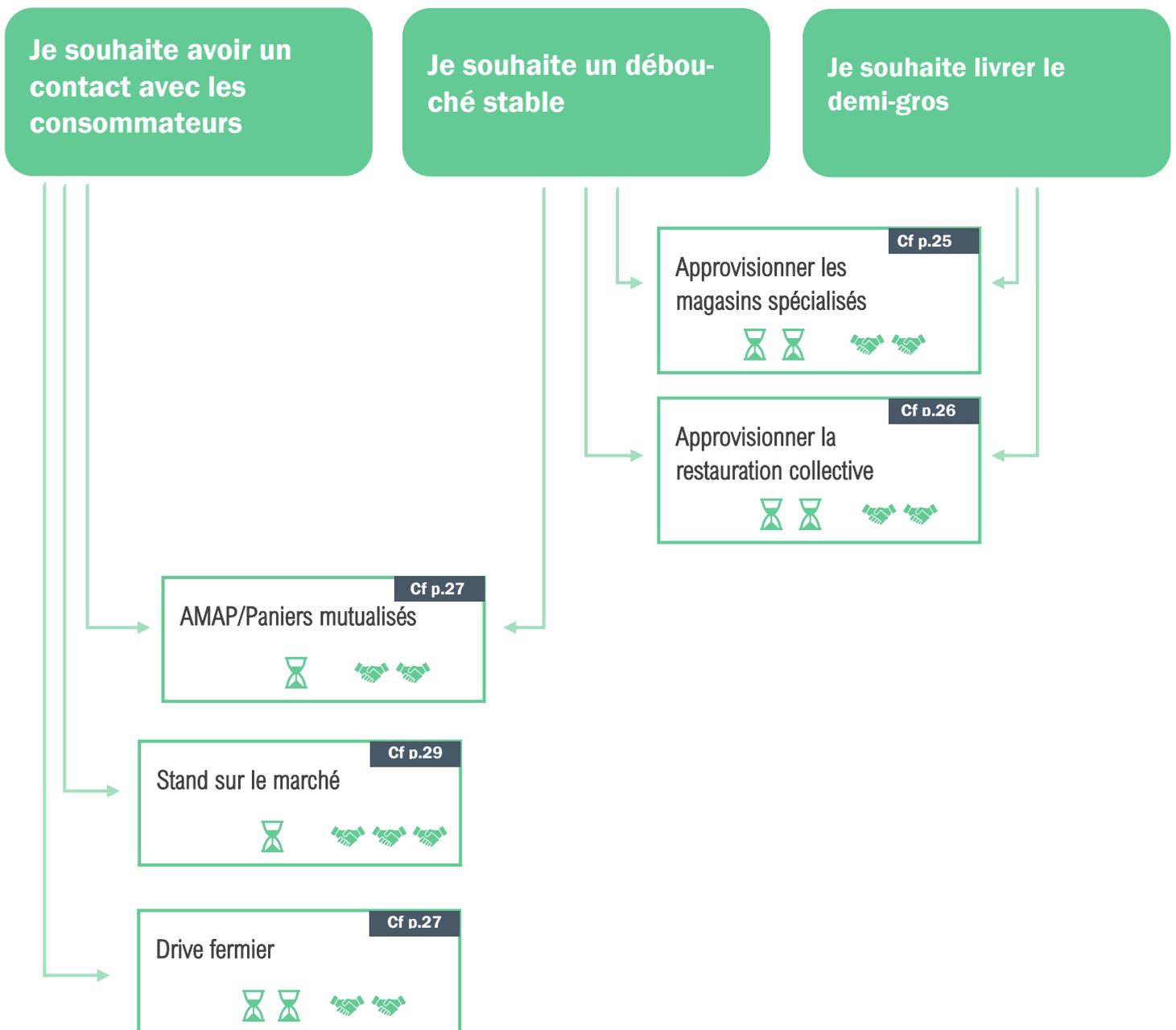
- Quel périmètre maximal autour de chez moi pour des outils de transformation communs ? Quelle distance suis-je prêt.e à parcourir ?
- Le bâtiment est-il existant ou faut-il le construire ? Se situe-t-il sur terrain d'un membre ? Si oui, le met-il à disposition et demande-t-il un investissement collectif sur lieu privé ?

Distribution

Mutualiser ses PRIX DE VENTE :



Entraide et organisation pour UN DEBOUCHÉ COMMUN :

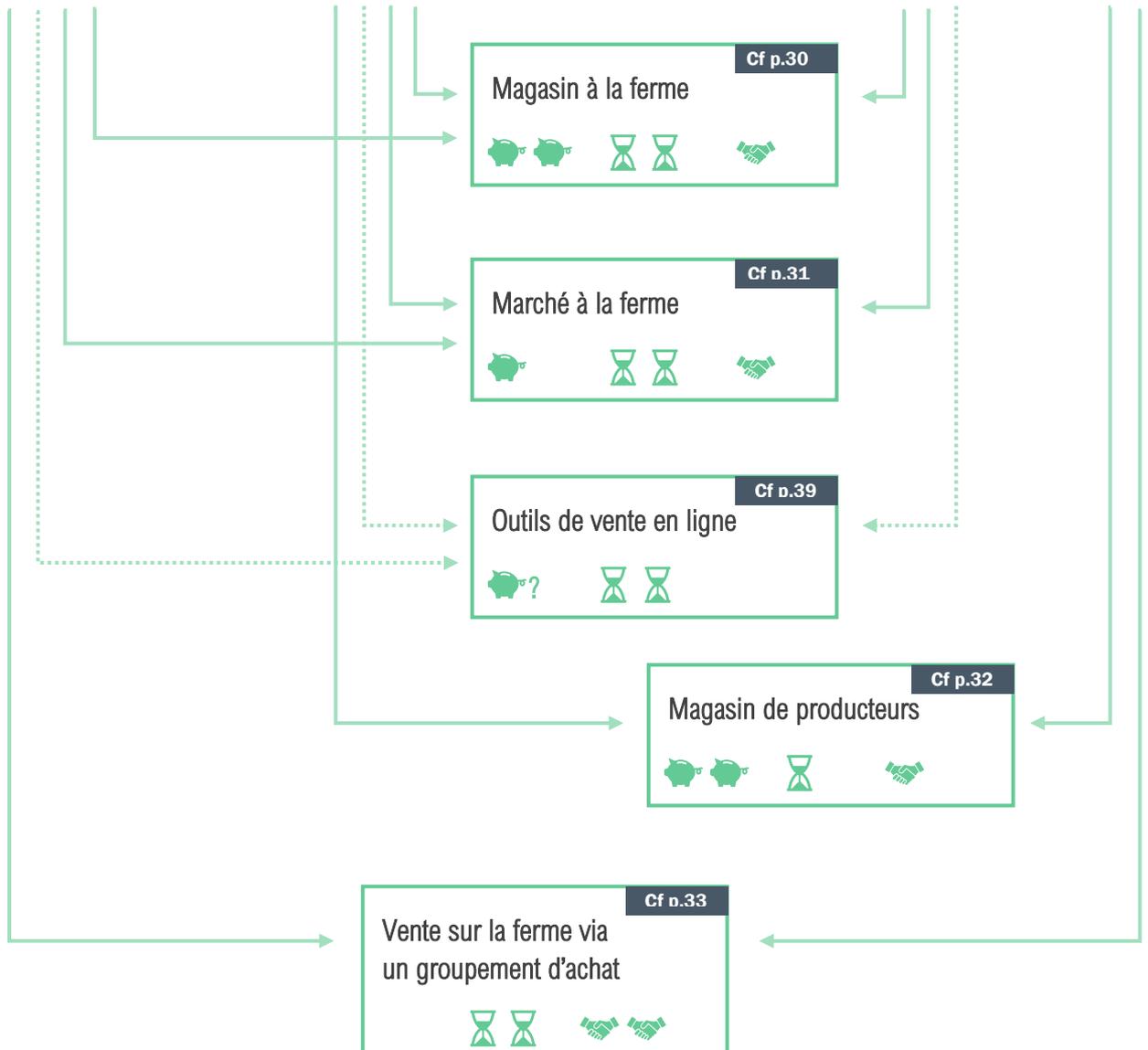


Entraide et organisation pour mutualiser UN LIEU DE VENTE :

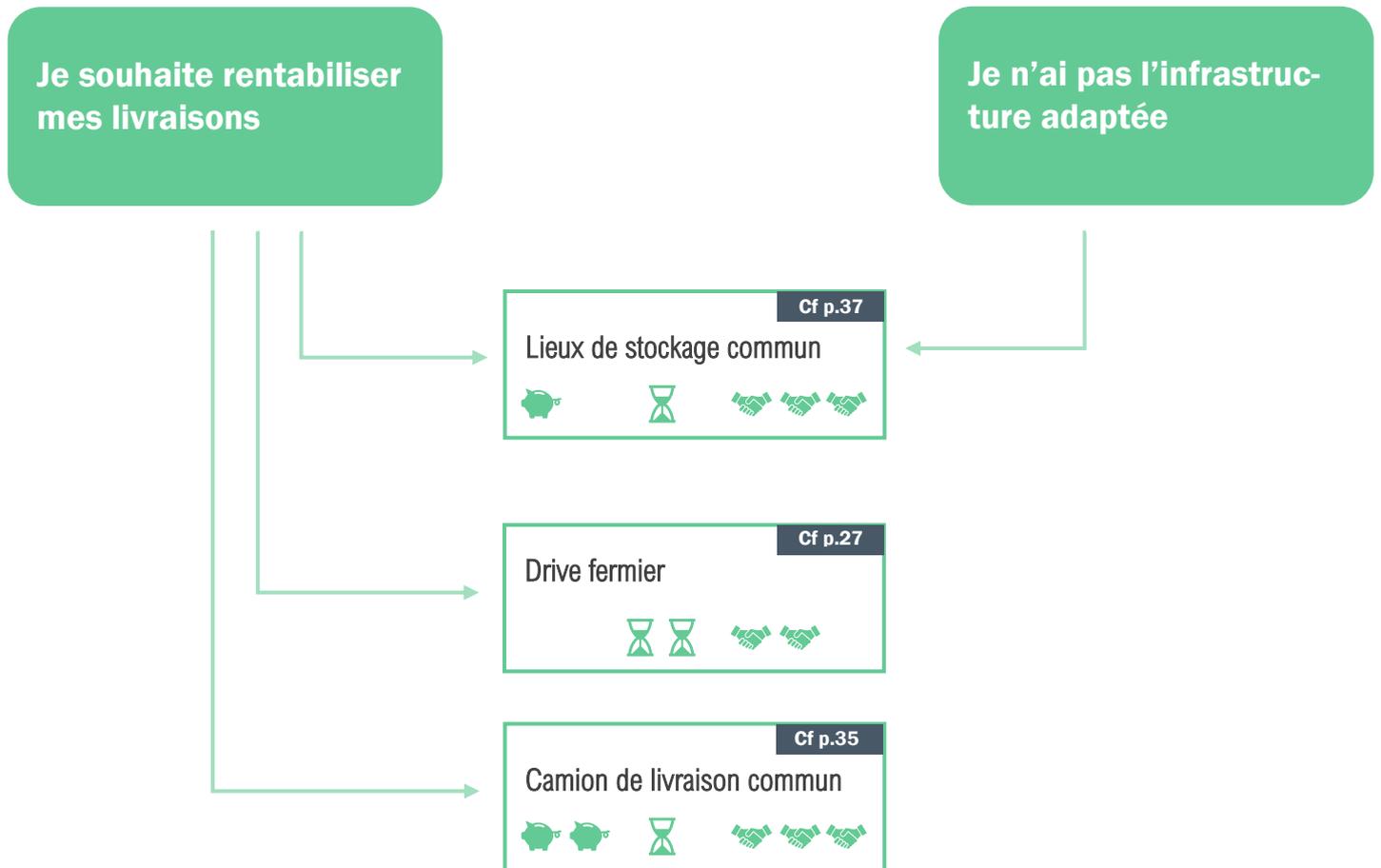
Je souhaite limiter mes déplacements

Je souhaite proposer une offre plus complète

Je souhaite faire partie d'un réseau local de producteurs/consommateurs



Entraide et organisation pour mutualiser LE MATERIEL DE STOCKAGE/ LIVRAISON :



Entraide et organisation pour mutualiser LA COMMUNICATION/MARKETING

Je souhaite déléguer la partie communication/marketing



FICHE PRODUCTION



DESSCRIPTIF



Investissement financier faible



Investissement en temps faible



Niveau de confiance faible

Les emplois à temps partagé notamment en zones rurales sont une des réponses au chômage de masse. Mais, pratiquement, comment faire ? Une solution réside dans le groupement d'employeurs. Sous forme d'association ou de coopérative, il réunit plusieurs employeurs qui s'entendent et s'organisent pour partager un ou plusieurs salariés (1 seul contrat par salarié). Celui-ci ne peut travailler sous contrat que pour les exploitations appartenant au groupement.

Groupement d'employeurs

Avantages

- Les CUMA peuvent exercer l'activité de groupement employeur
- Gestion des besoins saisonniers, main d'œuvre qualifiée

Inconvénients

- Frais de fonctionnement du GIE, planification

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Suis prêt.e à m'investir dans de l'administratif ?

Suis-je prêt.e à payer une gestion Ressources Humaines ?

Retour d'expérience

Depuis : 2000

Nombre de personnes impliquées : 8 personnes morales

Ce qui est mutualisé : 1 poste mutualisé via un groupement employeur

Origine du projet : Nous nous connaissions via la CUMA, mais également car nous sommes voisins. Historiquement, le groupement employeur a servi à pallier un problème médical d'un exploitant, et la personne qui souhaitait être salarié était agriculteur mais cherchait un emploi à temps plein. Il ne pouvait pas postuler dans ces conditions au service de remplacement de la MSA. Il a donc été décidé de créer le groupement.

Organisation : Nous sommes organisés sous forme associative. Nos exploitations étant toutes tournées grandes cultures, un seul salarié temps plein suffit (2 auparavant lorsque les exploitations étaient en polyculture élevage). Le planning n'est pas défini à l'année, mais c'est le président qui gère le planning semaine.

Résultats : Le prix main d'œuvre est tout à fait intéressant : 102 €/jour, et l'organisation est peu contraignante. Il est devenu facile de s'absenter de la ferme, ça procure de la souplesse pour l'organisation du travail.

Points de vigilance : Parfois, on rencontre des difficultés dans l'organisation. Il faut composer entre les besoins des adhérents.



Gers (32)

Bertrand

Agriculteur en grandes cultures

FICHE PRODUCTION



DESCRIPTIF



Investissement financier faible



Investissement en temps faible



Niveau de confiance modéré

Une solution pour donner aux entreprises la flexibilité dont elles ont besoin: en mettant bout à bout plusieurs contrats à temps partiel, on reconstitue un temps complet. Le salarié travaille pour plusieurs employeurs et l'employeur partage son salarié avec d'autres entreprises de son bassin d'emploi.

Multi-salariat

Avantages

- Pas de frais
- Simple à mettre en œuvre
- Garder un employé qualifié

Inconvénients

- Entente entre employeur pour planifier
- Difficultés à gérer les variations saisonnières

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Puis-je planifier dans le temps mes besoins en main d'œuvre ?

Sont-elles compatibles avec d'autres activités agricoles (ou non) ?



DESCRIPTIF



Investissement financier modéré



Niveau de confiance modéré

La forme de mutualisation la plus courante, mais souvent très mal encadrée juridiquement. Elle peut se faire pour une durée limitée, à temps partiel ou à temps plein, le travail doit être refacturé impérativement à l'euro/l'euro (pas de forfait). Une convention à durée limitée doit être établie entre les structures, préférable d'y inscrire les motifs de recours à la mise à disposition.

Mise à disposition

Avantages

- Facile à mettre en œuvre
- Pratique pour des besoins courts et ponctuels
- Permet d'optimiser ses charges

Inconvénients

- En cas de besoins récurrents privilégier le multi contrat plus adapté vis à vis du code du travail

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Ai-je des moments de sous production qui correspondraient à des pics pour d'autres producteurs ou voisins (et réciproquement) ?

FICHE PRODUCTION / TRANSFORMATION



DESRIPTIF



Investissement financier modéré



Niveau de confiance faible

Les CUMA sont des coopératives de matériel agricole qui regroupent au minimum 5 entreprises agricoles aux besoins économiques et sociaux communs, fondées sur un engagement réciproque. L'adhérent s'engage à souscrire des parts sociales, à utiliser les services de la CUMA pour lesquels il a souscrit des parts sociales, à respecter les règles de fonctionnement et à payer ses factures. Les coûts d'utilisation sont calculés en fonction d'un pourcentage d'utilisation (nombre d'heures, d'hectares, de voyages...). La CUMA s'engage à mettre à disposition des adhérents des matériels pour lesquels ils ont pris des engagements, dans des conditions normales d'utilisation (service réservé uniquement aux adhérents).

Les adhérents bénéficient d'un régime fiscal préférentiel.

La CUMA est composée d'un conseil d'administration. Des salariés peuvent être employés par la CUMA, (cela peut-être un adhérent) notamment pour la conduite de matériel.

CUMA

Avantages

- Réduit les charges de mécanisation
- Profiter d'équipements performants
- Permet l'accès à des machines/moyens performants
- Moins d'entreposage
- Installer une relève pour la ferme

Inconvénients

- Il faut pouvoir partager les outils etc, ce qui peut devenir assez difficile en étant trop nombreux (lors d'un pic de travail par exemple)
- La gestion de la CUMA demande du temps et une bonne entente

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Puis-je rejoindre une CUMA existante ou faut-il en créer une ?

Avons-nous les mêmes besoins ?

Retours d'expériences



Ariège (09)

René

Nombre de personnes impliquées : une dizaine

Ce qui est mutualisé : Matériel agricole

Origine du projet : Il s'agissait d'un réel besoin car à l'époque de son installation car il n'avait pas les moyens d'acheter du matériel.

Organisation : Réunion une fois par semaine pour organiser et planifier la distribution du matériel.

Résultats : Il a pu s'installer sereinement, sans penser aux dépenses de matériel parfois lourdes.

Points de vigilance : De manière générale, pas de problème particulier, si ce n'est que parfois l'individualisme reprend le dessus et qu'il y a une baisse de l'implication. « Il faut beaucoup de communication, c'est très important car il peut parfois y avoir des conflits mais il faut absolument en parler car les non-dits sont pires, et surtout accepter de s'écouter mutuellement ».

Agriculteur et membre de la
CUMA de Madière



Gers (32)

Simon

Agriculteur en GAEC et membre
de la CUMA « Bio Tout Terrain »

Depuis : adhère depuis 2008 mais la CUMA existe depuis 2005

Nombre de personnes impliquées : 5 au lancement, maintenant 35

Ce qui est mutualisé : Endroit d'abattage et outils de transformation

Origine : Simon a rejoint la CUMA pour maîtriser la partie abattage et transformation qui nécessitait beaucoup d'investissements.

Organisation : Pour l'atelier de transformation, le début de semaine est réservé aux producteurs de volaille et devient disponible pour les producteurs de porcs et d'autres viandes en fin de semaine.

Résultats : Le fait de travailler à plusieurs est motivant, et permet d'échanger sur les pratiques, les expériences professionnelles, avoir du matériel plus performant. Ils partagent également les tâches administratives.

Points de vigilance : Il faut bien s'entendre et faire preuve de communication.

FICHE PRODUCTION



DESSCRIPTIF



Investissement financier élevé



Niveau de confiance modéré

Pour ce type d'acquisition de bien par plusieurs personnes, en l'absence de cadre juridique, chacun est propriétaire du bien à hauteur de sa contribution. Chaque copropriétaire participe au financement de la valeur d'acquisition et veille à la bonne utilisation du matériel. Concernant le paiement des frais de réparation, les concessionnaires réalisent en général une facturation différenciée entre les copropriétaires selon leur quote-part.

A défaut de règlement de copropriété, la gestion du matériel commun obéit aux règles de l'indivision. Autrement dit, un des copropriétaires peut demander à tout moment aux autres de racheter sa part de matériel. Si ceux-ci n'en ont pas les moyens, le matériel devra être vendu pour désintéresser celui qui veut sortir de l'indivision. Pour éviter cette situation, un contrat entre parties prévoyant un délai minimum de détention et les modalités de sorties peut être mis en place.

Copropriété

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Les frais sont partagés et le matériel agricole ne « dort » pas dans la remise pendant la majeure partie de l'année • Peut se faire en petit groupe (≠CUMA) 	<ul style="list-style-type: none"> • Fixer les règles d'utilisation, d'entretien, de responsabilité, de sortie d'indivision, de devenir du bien, ainsi que des droits de chacun • Attention en cas de retrait d'un propriétaire

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Suis-je prêt.e pour un achat partagé ?

Quelles sont les modalités de retrait ?

Comment se répartir l'utilisation et l'entretien ?

FICHE PRODUCTION /TRANSFORMATION



DESRIPTIF



Investissement financier variable



Investissement temps faible



Niveau de confiance modéré

Les sociétés commerciales (GIE, SNC, SARL, SAS) permettent d'exercer à la fois une activité agricole (civile) et une activité commerciale (achat, revente, prestations de services). Elles permettent d'assurer l'organisation de la vente des produits fermiers, la mise en place de circuits courts, la réalisation de services ou de prestations débordant le cadre de l'activité agricole pour rejoindre celui de la ruralité.

> **La SARL ou Société à responsabilité limitée** est une forme juridique adoptée par toute entité réalisant des activités de commerce. Les associés sont des personnes physiques ou morales qui détiennent une part sociale moyennant apport de capital. Un ou plusieurs gérants possibles, maximum 100 associés.

> **SAS (Société par actions simplifiées)** : le capital est divisé en actions et librement déterminé par les statuts. Elle est dirigée par un président nommé. 2 actionnaires au minimum (pas de maximum).

> **SNC (Société en Nom Collectif)** : Minimum 2 associés (pas de maximum). Un ou plusieurs gérants, associés ou non, dirigent la structure (personnes morales ou physiques). La SNC entraîne une responsabilité solidaire et indéfinie de l'ensemble des associés.

Société Commerciale

	Avantages	Inconvénients
SARL	<ul style="list-style-type: none"> Limitation des responsabilités : la responsabilité est proportionnelle à l'apport Les associés ont une réelle implication dans la vie administrative, votent, perçoivent les profits, ... La gestion de la SARL (fixée dans le code de commerce) confère un cadre sécuritaire aux associés 	<ul style="list-style-type: none"> Le statut du gérant est celui de travailleur non salarié, il ne bénéficie pas des mêmes protections sociales que celui d'un gérant de SAS agricole par exemple, et paie des charges sociales. La SARL est soumise à l'impôt sur les sociétés (IS) La gestion d'une SARL (fixée dans le code de commerce) est plus rigide que celle d'une SAS et peut brider l'organisation des associés
SAS	<ul style="list-style-type: none"> Facilite les projets d'installation tout en exerçant une activité commerciale Le dirigeant majoritaire de SAS est affilié au régime général de sécurité sociale Limitation des responsabilités : la responsabilité est proportionnelle à l'apport Souplesse de fonctionnement. Tout est défini par les associés eux-mêmes. 	<ul style="list-style-type: none"> A partir du moment où le dirigeant perçoit une rémunération il devra payer des charges sociales. La SAS est soumise à l'impôt sur les sociétés (IS)
SNC	<ul style="list-style-type: none"> Flexibilité : possibilité de constituer une SNC à l'aide d'un simple acte sous seing privé La SNC est moins contraignante que la SARL. Elle bénéficie de l'IR de plein droit. Mais attention : la responsabilité des associés est indéfinie et solidaire, ce qui peut rassurer les investisseurs potentiels 	<ul style="list-style-type: none"> Toute cession de part ne peut être effectuée qu'avec l'accord unanime des associés, conférant stabilité à la structure mais complique un départ.

Pour plus d'informations sur les différentes formes juridiques (GIE, SCOP, SCIC...), référez-vous à l'annexe p.39

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Quels sont les statuts possibles pour mon activité ?

Quel niveau de responsabilité suis-je prêt.e à accepter ?

Qui dirige la structure ?

Quelle responsabilité en cas de pertes ?

Retour d'expérience



Depuis : 2018

Nombre de personnes impliquées : 15

Ce qui est mutualisé : Mise en commun des moyens techniques, matériel, temps et compétences.

SAS Champs Bio du Gers

Origine du projet : Le contact a été pris par bouche à oreille suivi d'une réunion. Après discussions, regroupement en présentiels et détermination sur le pourquoi et le comment, des objectifs communs ont été posés.

Organisation : Le groupe d'agriculteurs bio s'est organisé autour de 2 structures :

- Une SAS avec 14 associés du groupe en tant que personnes morales et physiques : cela nous a permis de demander la reconnaissance d'organisme collecteur et d'avoir une structure commerciale.
- Un groupe d'agriculteurs apporteurs : ce sont les agriculteurs de la SAS mais pas seulement ; Sont présents tous les agriculteurs qui adhèrent au projet et qui se réunissent mensuellement. Normalement ce groupe devrait monter une association sur laquelle nous demanderons une reconnaissance GIEE. L'objectif est d'échanger, de créer des relations de confiance. Chacune des personnes qui a rejoint le collectif a envie bien sûr de bien vendre ses cultures et d'acheter son engrais moins cher mais souhaite également progresser techniquement. Les questions de la fertilité, de l'agroécologie sont au cœur des discussions. Nous avons déjà fait plusieurs formations et c'est un axe fort de travail de notre groupe.

Chacun contribue au fonctionnement en fonction de son temps et de ses compétences ou affinités : certains travaillent plus sur le choix et la recherche de semences, font des essais au champ ; d'autres apportent leurs expériences sur l'itinéraire cultural, ou sur la comptabilité, la qualité.

Accompagnement : Le GABB32 anime les réunions techniques mais nous n'avons pas de soutien financier à proprement parler, c'est principalement un investissement personnel des membres du groupe.

Résultats : Ce système coopératif physique et moral a permis de créer un groupe homogène pour valoriser savoirs et matières.

Points de vigilance : Ce type d'organisation demande un investissement personnel et financier à prendre en compte avant de se lancer.

FICHE PRODUCTION



DESSCRIPTIF



Investissement financier élevé



Investissement en temps faible



Niveau de confiance modéré

L'assolement, les itinéraires techniques, les moyens de production (travail, foncier, matériels, intrants) ainsi que les produits (voire les DPU) sont mutualisés. Contrairement aux GAEC, chaque exploitation garde son autonomie fiscale et juridique, bien que les produits résultant de l'assolement en commun soient mutualisés. D'autres structures de type CUMA, SARL, SNC, groupement d'employeurs, GIE peuvent être créées pour répondre à différents besoins de la SEP. En effet, la SEP ne se substitue pas aux entreprises membres

Pour plus d'informations sur les différentes formes juridiques (GIE, SCOP, SCIC...), référez-vous à l'annexe p.39

Société en participation

Avantages

- Permet une optimisation des surfaces
- Souvent intéressant fiscalement

Inconvénients

- Souvent nécessaire de créer d'autres structures juridiques
- Relation humaine et direction commune nécessaire à la réussite

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Quelle est la taille de ce que nous souhaitons mutualiser ?

Pourquoi souhaitons nous mettre en commun ?

A-t-on une vision commune ou un objectif commun ?

Retour d'expérience

Depuis : 2010

Nombre de personnes impliquées : 3 au début, 2 aujourd'hui

Ce qui est mutualisé : Mise en commun de l'ensemble de leur foncier pour la mise en œuvre d'un assolement collectif ; matériel en copropriété ; une partie de leur commercialisation en vente directe assurée collectivement.

Origine du projet : Jean Christophe cherchait à gagner en autonomie commerciale et aborder la vente directe. Il était nécessaire pour lui d'augmenter la surface de son assolement car il était arrivé à un seuil maximal dans la succession de ses cultures. Les conséquences du manque de rotation commençaient à se faire ressentir : signe de fatigue des sols et problèmes sanitaires, rendement faible.... Parallèlement, Julien manquait, quant à lui, de matériels et de bâtiments.

Organisation : Les échanges ont été réalisés de manière informelle pendant 2 ans avant de déboucher sur la création de plusieurs entités juridiques, inspirés par des visites d'exploitations et appuyés par un comptable : une SEP pour le partage des terres ; une SAS qui met à disposition le matériel ; une SARL qui assure la vente de la production et un GIE qui met à disposition 10 salariés pour l'ensemble des structures juridiques. La détention de capital dans les sociétés a été aménagée afin de faciliter le rachat de parts par les plus récemment installés. A ce jour, chaque associé possède des parts proportionnellement à la surface détenue en propre. Pour maintenir des marges de manœuvre individuelles, il a été acté, en principe, que chaque agriculteur reste responsable sur sa ferme et garde une certaine autonomie.

Résultats : Retour d'une cohérence agronomique dans la succession des cultures, rationalisation des investissements et de ce fait, diminution de la part de l'endettement.

Points de vigilance/contrainte : Des problèmes de communication ont engendré le départ du 3^e associé. La distance géographique entre les 2 fermes peut aussi être limitante, ainsi que la capacité financière pour le rachat des parts.



Jean-Christophe

Polyculteur,
mutualise avec Julien

FICHE PRODUCTION



DESSCRIPTIF



Investissement financier faible



Investissement en temps modéré



Niveau de confiance

D'une manière large, un Groupement d'Achat (GA) le regroupement de plusieurs personnes (de manière informelle, associative, voir sociétaire ou coopérative).

Elle propose d'unir le potentiel d'achat de ses membres afin d'obtenir en permanence les meilleures conditions commerciales pour tous les intrants (matériels et matériaux)..

Groupement d'achats

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Conditions d'achats plus avantageuses • Permet de commander à certains fournisseurs qui n'acceptent que des grosses commandes 	<ul style="list-style-type: none"> • Nécessite du temps pour les échanges/récupérer les livraisons • Le rythme des commandes peut ne pas convenir

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Est-ce que mes produits répondent bien à la charte du Groupement ?

Quel règlement ? Commun ou individuel ?

Quelle organisation pour la livraison ? A quelle fréquence et dans quel lieu ?

Suis-je capable d'assurer les quantités demandées ?

Retour d'expérience

Depuis : 2005

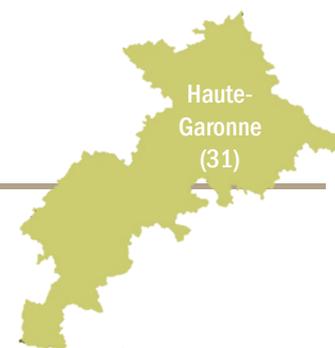
Nombre de personnes impliquées : 10 producteurs

Ce qui est mutualisé : Achats faits en communs : plants de pomme de terre, commandes groupées de matériel (voiles anti-insectes...), achat de graines.

Origine du projet : L'absence de vendeurs de plants de pommes de terre bio dans la région incite à en acheter ailleurs, via une coopérative bretonne. Pour limiter ses livraisons, c'est la coopérative qui les a mis en relation car ils sont situés dans la même zone.

Organisation : Ce système est différent des groupements classiques car c'est la coopérative qui coordonne le groupe et de façon informelle.

Résultat : Surtout visible pour la coopérative, mais a permis de créer du lien entre producteurs.



Corinne
Maraîchère

FICHE PRODUCTION



DESSCRIPTIF



Investissement en temps élevé



Niveau de confiance modéré

G.I.E. (Groupement d'Intérêt Economique) : regroupement d'entreprises préexistantes dont le but est de faciliter ou de développer l'activité économique de ses membres, d'améliorer ou d'accroître les résultats de cette activité. Le G.I.E. pourrait donc être qualifié d'intermédiaire entre la société et l'association. Il est composé de deux personnes au moins et peut être constitué sans capital.

GIEE (Groupement d'Intérêt Economique et Environnemental) : groupement favorisant l'émergence de dynamiques collectives prenant en compte à la fois des objectifs économiques et des objectifs environnementaux, en favorisant la mise en place de dynamiques au niveau local.

Groupes d'échanges

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Créateur de lien social, convivialité et soutien moral • Reconnaissance officielle d'un groupe • Apprendre par l'échange et l'expérimentation pour améliorer son système de production (rentabilité, technicité ...) • Bénéficier d'un accompagnement technique et administratif • Emulation du groupe motivante 	<ul style="list-style-type: none"> • Direction ou intérêt(s) commun(s) nécessaires • Prend du temps, demande de l'engagement pour se tenir présent.e lors des rencontres

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Suis-je prêt.e à passer du temps pour les réunions avec le collectif ?

Suis-je prêt.e à échanger sur mon système ?

Retour d'expérience

Depuis : 2016

Nombre de personnes impliquées : 11 agriculteurs

Ce qui est mutualisé : La mutualisation des savoirs et savoirs-faires et une progression individuelle et collective sur les questions de fertilité et d'agronomie.

Origine du projet : La prise de contact s'est faite par l'intermédiaire du GABB32 qui est l'animateur de ce collectif dans le cadre du projet DEPHY Ferme

Organisation : La première étape après la mise en contact fut le diagnostic initial et la connaissance les uns les autres des exploitations du groupe. En pratique, ce sont des rencontres bout de champ, des formations, visites extérieures, ateliers de réflexion et bilans. Des temps d'animation du groupe collectifs sont complétés par un accompagnement individuel.

Résultats : Une progression des fermes sur ces questions, des échanges entre les agriculteurs.

Points de vigilance : La disponibilité pour les rencontres reste une contrainte.



Gers (32)

Audrey

Coordinatrice GABB32

FICHE PRODUCTION



DESSCRIPTIF



Investissement en temps élevé



Niveau de confiance élevé

L'entraide est un échange de moyens matériels ou humains entre agriculteurs. Encadrée par le code rural, elle est basée sur la gratuité (pas de rétribution financière), la réciprocité (chaque partie aide l'autre), et l'équivalence (même valeur des services rendus).

Dans la pratique, l'entraide se décline de façon souple et reste souvent informelle. Elle est différente du coup de main ponctuel et du bénévolat, qui peuvent se situer hors cadre agricole, n'impliquent pas de réciprocité, et ne sont pas encadrés par le code rural. La gestion collective implique un groupe gérant ensemble un projet agricole, l'utilisation de matériel, du temps de travail... Adopter un statut légal permet au groupe de protéger juridiquement et économiquement chaque membre en cas de problème. Le groupe peut aussi rester informel et se baser sur la confiance entre les membres.

Dans tous les cas, entraide et gestion collective reposent sur un échange humain, aussi la communication et la confiance sont essentielles à la réussite du projet.

Entraide

Avantages

- Simple à mettre en œuvre
- Pour des besoins ponctuels
- Crée du lien et favorise les relations

Inconvénients

- Confiance mutuelle
- Clarifier les échanges ou mise en place d'un suivi

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Comment maintenir l'équilibre dans les échanges

Suis-je prêt.e à faire du troc avec mes voisins

Est-ce que je veux demander un coup de main à quelqu'un ?

Que puis-je échanger avec mes voisins ?

Retour d'expérience

Depuis : 2010

Nombre de personnes impliquées : 2

Ce qui est mutualisé : Certaines productions de légumes selon l'équipement, des techniques de production, prêt de matériel, commande groupée, démarrage d'un atelier de production de plants, mise en commun de l'atelier de nettoyage et de séchage des semences.

Origine du projet : Ils se sont connus dans le cadre d'une formation continue. Les deux fermes s'étaient installées récemment. Les premières années d'installation sont dures et importantes en maraîchage biologique (investissement en travail conséquent avec des résultats économiques souvent peu élevés). Une coopération peut justement faciliter cette période. Les différentes caractéristiques des deux fermes et la volonté de diminuer la charge de travail ont motivé cette démarche.

Organisation : Actuellement cette mutualisation n'est pas formalisée, les maraîchers n'ont pas fait le choix de créer une entité juridique spécifique pour porter cette démarche collective. Ils se répartissent les ateliers et les fonctions. Le fonctionnement choisi est de type **banque d'entraide**. Tous les échanges sont comptabilisés et convertis en valeur monétaire, avec un bilan annuel réalisé par un des associés qui endosse le rôle de gestionnaire. En plus de la répartition des cultures, ils établissent un planning de partage du matériel. Quand les besoins coïncident sur les mêmes périodes, l'achat pour un usage en propre se justifie. Les deux maraîchers doivent se rencontrer au moins une à deux fois par semaine et se téléphonent régulièrement pour organiser leur travail et prendre les décisions. La relation est basée sur la connaissance et la confiance mutuelle.

Résultats : A limité le taux d'endettement à l'installation et a permis de mieux cibler les investissements individuels. Le partage des cultures leur permet de se consacrer à certaines d'entre elles et d'assurer un meilleur suivi. L'approvisionnement commun des deux AMAP permet de fournir des paniers plus diversifiés, de mieux répartir les surplus et de sécuriser le débouché. Répercussion positive sur leurs revenus, diminue également le stress et permet de mieux vivre l'installation.

Points de vigilance : Avoir la même approche du métier, car peut parfois entraîner des désaccords.



Olivier et Jean
Maraîchers

FICHE PRODUCTION / TRANSFORMATION



DESRIPTIF



Investissement financier élevé



Niveau de confiance faible

La prestation de service consiste à déléguer tout ou partie des travaux d'une exploitation à une entreprise spécialisée qui vous doit une garantie de résultat et des prestations assurées.

Le recours à un prestataire de service vous exonère des démarches administratives d'embauche et de surveillance de main d'œuvre mais ne vous exonère pas de certaines responsabilités d'employeurs.

La signature d'un contrat de prestation de services est très importante car elle permet d'établir clairement les obligations de chacun et les conditions de la prestation. Celle-ci comporte des tâches spécifiques et bien définies qui impliquent un apport de savoir-faire, d'équipements et de personnel.

La rémunération du prestataire de service doit être fixée en fonction de l'importance des travaux et non pas des heures de travail.

Le travail est fait soit par une personne extérieure, soit par un membre du collectif qui facture aux autres.

Prestation de service

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Simple en mise en œuvre et en gestion • Pas d'investissement • Possibilité de faire à façon 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas faisable si exploitation à titre individuel • Investissement porté seul • Soumis à TVA

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Est-ce que je peux demander à mon voisin d'intervenir pour moi ?

Nous sommes plusieurs à avoir besoin d'un outil, mais souhaite-t-on partager l'investissement ?

Nous sentons nous plus à l'aise avec des relations contractualisées ?

Certains peuvent-ils s'engager sur des besoins afin que le porteur du projet puisse calculer son amortissement ?

FICHE PRODUCTION



DESSCRIPTIF



Investissement financier modéré



Niveau de confiance modéré

Que ce soit pour tester du matériel, un besoin en matériel ponctuel, l'impossibilité d'acquérir un nouveau matériel ou de trouver une CUMA qui propose le bon engin... Toutes ces raisons sont suffisantes pour louer du matériel auprès de professionnels ou entre agriculteurs.

Outre le matériel, la location peut aussi concerner des terres agricoles ou un bâtiment. Le propriétaire qui n'en avait pas lui-même l'utilité peut alors toucher un loyer et le loueur peut accéder à un bien qu'il ne pouvait lui-même acheter.

Avant de louer/mettre en location votre bien :

- Faire un état des lieux.
- Se mettre au clair en ce qui concerne les exigences de propreté.
- Parler des assurances.
- Parler argent et bien calculer les coûts d'usage.

Des plateformes numériques de location de matériel existent :

www.votremachine.com
et www.wefarmup.com

Location

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Facilité de mise en œuvre • Réduit le temps d'amortissement du matériel et les coûts de mécanisation • Répond aux besoins ponctuels en machines 	<ul style="list-style-type: none"> • Le loueur n'est pas prioritaire sur le matériel

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Quel temps d'utilisation du matériel, du terrain prêté ?

Est-ce que je connais quelqu'un qui possède ce que je recherche ?

Est-ce que je me sens de lui demander une location de son matériel/terrain ?

Comment cela se passe en cas de problème ?

Retour d'expérience

Nombre de personnes impliquées : Hervé (8 ha) et Pierre (3 ha)

Ce qui est mutualisé : Une partie de l'assolement et la production globale de légumes, afin de s'équiper en matériel spécialisé acquis conjointement.

Origine du projet : Les surfaces consacrées à chaque légume sont souvent modestes ce qui limite généralement l'intérêt d'équipements spécialisés.

Organisation : Pierre loue une partie de la parcelle (3,5 ha) travaillée collectivement à Hervé qui en est le propriétaire. Ils divisent toutes les factures en deux, qu'un entrepreneur intervienne ou qu'ils emploient de la MO temporaire. C'est un arrangement de principe entre eux : partage équitable des tâches et du temps. Pierre est responsable des choix variétaux, et Hervé s'occupe du travail du sol. Chacun apporte sa contribution en fonction de ses savoirs et de ses envies, sans empiéter sur l'autre.

Résultats : Cette organisation offre des avantages dans la gestion de leurs systèmes respectifs, tant sur le gain de temps en production, l'accessibilité à du matériel spécialisé, que sur une économie financière globale.

Points de vigilance : Une très bonne entente et des règles définies au préalable sont essentielles. Les débuts ont nécessité d'apprendre à travailler ensemble et de casser les habitudes de chacun. Puis au fil du temps, chacun a pu trouver sa place naturellement.

Entretien tiré du Recueil Maraîchage de la FNAB, 2013



Calvados (14)

Hervé et Pierre
Maraîchers

FICHE PRODUCTION



DESSCRIPTIF



Investissement en temps faible



Niveau de confiance élevé

Prêt à usage, commodat, mise à disposition gracieuse... De nombreuses appellations le qualifient, mais le cadre reste toujours le même. Soumis au code civil -et non au code rural comme l'est le bail à ferme- ce contrat permet à un prêteur de livrer une chose à un emprunteur qui s'en sert, en échange pour ce dernier de la rendre après s'en être servi (article 1875 du code civil).

Le prêteur, propriétaire prête son bien sans rien attendre d'autre que l'entretien et sa restitution en bon état au terme convenu.

En matière rurale, ce contrat offre de nombreux avantages. Mettre à disposition son foncier ou son bâtiment sans risque de requalification en bail à ferme, ou sans obligation de participer aux charges de réparation pour le propriétaire peuvent être autant de raisons d'opter pour ce type de contrat.

Prêt, Commodat

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Simple • Peu coûteux 	<ul style="list-style-type: none"> • Relation de confiance nécessaire • Difficulté pour planifier les besoins, s'investir pleinement dans le cas de foncier • Priorité au propriétaire

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Quel temps d'utilisation du matériel ?

Ai-je du matériel que je pourrais mettre à disposition pour aider mon voisin ou un JA ?

Comment cela se passe en cas de problème (casse)

Quel document pour contractualiser ?

FICHE DISTRIBUTION



DESSCRIPTIF



Investissement en temps faible



Niveau de confiance faible

Le service des nouvelles des marchés (SNM), service du ministère français de l'agriculture jusqu'en 2009, aujourd'hui Réseau des nouvelles des marchés (RNM), est chargé de réaliser les cotations de produits agricoles et alimentaires frais périssables à différents stades de leur commercialisation.

Depuis 2009, cette mission réalisée par un réseau d'enquêteurs est pilotée par FranceAgriMer et au niveau régional le réseau est intégré aux DRAAF.

L'objectif : disposer de repères de prix pour les produits et sur les débouchés et représentatifs des prix de revient locaux.

Pas besoin de structure juridique dédiée, certains organismes (RNM sur les produits maraîchers bio en GMS, Chambres, GAB...) ou groupes de producteurs s'occupent du recensement des prix.

Mercuriales, cotations

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> Être tenu au courant des prix du marché pour fixer les siens Relevés souvent pris en charge par des techniciens/animateurs pour alléger les producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> Bien souvent, nécessite de donner ses prix pour avoir accès à ceux des autres Travail collectif où chacun doit faire l'effort de renseigner ses prix La fréquence des relevés de prix doit être soutenue pour suivre l'évolution (surtout l'été pour les maraîchers, mais correspond au pic de travail)

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Suis-je prêt.e à être transparent au niveau de mes prix ?

Suis-je prêt.e à donner du temps pour partager mes prix ?

FICHE DISTRIBUTION



DESSCRIPTIF



Investissement en temps modéré



Niveau de confiance modéré

L'approvisionnement de magasins est une opportunité à saisir pour les producteurs car elle permet de diversifier ses débouchés, de toucher de nouveaux consommateurs, de massifier les volumes sous condition de planification ou encore de sécuriser au travers d'un engagement réciproque.

Les démarches collectives pour approvisionner les magasins offrent aux producteurs un espace de concertation et de discussion pour établir des pratiques, permettant un partage équitable des risques et de la valeur ajoutée, en fonction des contraintes et des besoins de chaque ferme. Elles contribuent à rendre plus visible l'offre locale, en termes de qualité et de prix ; mais aussi de massifier les volumes en jeu, lors des transactions.

Pour une production et/ou une échelle de territoire réduite, le collectif ne nécessite pas toujours un statut juridique ou des moyens mutualisés spécifiques. Les organisations économiques de producteurs peuvent également intervenir pour faciliter le rapprochement avec les producteurs et organiser les complémentarités.

Approvisionner les magasins spécialisés

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Massification et régularité des volumes hebdomadaires, vendus vers les magasins • Rationalisation du temps passé à la vente, sur les circuits de proximité (bonne complémentarité entre vente en magasin et vente directe) • Maintien de la proximité relationnelle avec le magasin, voire avec le consommateur. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les ventes aux magasins sont perçues comme moins rémunératrices comparé à la vente directe • Les commandes peuvent être en inadéquation avec les réalités de production • Les exigences des magasins sont plus contraignantes, que celles de la vente directe • Le producteur doit conserver des produits « cœur de gamme » pour ses débouchés en direct et ne peut structurer un approvisionnement durable vers des magasins sur ces seuls « surplus »

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Est-ce-que j'ai envie de répondre à la demande quantitative d'un client de demi-gros ?

Est-ce-que j'ai envie de répondre aux exigences des marchés de demi-gros (qualité visuelle, sanitaire, conditionnement, étiquetage, ...) ?

Est-ce-que je veux rester responsable de mes ventes ou les mettre en commun ?

Est-ce-que je souhaite m'engager sur des volumes à produire ?

FICHE DISTRIBUTION



DESRIPTIF



Investissement en temps modéré



Niveau de confiance modéré

La restauration collective est un débouché à potentiel pour la production locale. En effet, elle permet de diversifier et compléter des débouchés, ses besoins sont réguliers et prévisibles. Mais ce débouché nécessite des adaptations. Son accès est souvent régi par les marchés publics, procédure de mise en concurrence des opérateurs pour fournir l'établissement de restauration. Or les producteurs locaux ne maîtrisent pas forcément ces procédures, qui toutefois présentent l'avantage, une fois le producteur retenu, de fixer les volumes et le rythme de commande et ainsi permettre la planification de la production agricole.

L'organisation peut prendre une forme juridique (SCOP, coopérative), associative mais aussi sous forme plus légère comme la création d'un catalogue commun. Ces types de fonctionnement permettent ainsi aux acheteurs de la restauration collective de n'avoir qu'un unique interlocuteur pour leurs commandes et les factures.

Des formations pour l'organisation de collectifs pour livrer la restauration collective existent ! Renseignez-vous auprès de votre groupement bio départemental.

Approvisionner la restauration collective

Avantages

- Offrir une gamme diversifiée,
- Mutualisation de moyens, du démarrage commercial
- Etre capable de répondre aux appels d'offres
- Sécuriser l'approvisionnement pour le client

Inconvénients

- Temps pour la gestion des comptes centralisée et la redistribution de la rétribution de chaque membre.
- Calage à faire avec les cuisiniers pour adapter les menus à l'offre locale

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Le collectif arrivera-t-il à répondre aux volumes demandés ?

Facturation : individuelle ou commune ? Est-ce-que je veux externaliser mes factures ?

Rôle défini de chacun (relation client, livraison, prise de commandes, facturation...)

Retour d'expérience



Ariège (09)

René

**Éleveur de l'association
« La Source »**

Depuis : 19 ans

Nombre de personne impliquées : 7 éleveurs

Postes mutualisés : Débouché commun (restauration scolaire)

Origine du projet : Action proposée par le CIVAM Bio 09

Organisation : « Libre, souple, résiliente, sans limite ».

Les éleveurs sont organisés en association, « La Source » au statut juridique plus souple : il y a une possibilité d'adaptation des statuts, pas de contrainte et les revenus sont fiscalisables. A ce jour, l'association compte 7 adhérents et la gamme variée (bœuf, veau et agneau) permet de livrer 5 cantines. La planification, commande et la facturation sont mutualisées, le reste (abattage, livraison...) est décidé par chaque éleveur. Ce fonctionnement collectif permet ainsi aux acheteurs de la restauration collective de n'avoir qu'un unique interlocuteur pour leurs commandes et les factures. Un planning d'abattage/livraison commun permet aux éleveurs de proposer une offre en viande bio variée de manière hebdomadaire. La livraison est assurée par les producteurs, directement à la cuisine collective. Chaque lot est identifiable pour pouvoir organiser la gestion des comptes de l'association et la redistribution de la rétribution.

Un défraiement du président et du trésorier a été mis en place. L'association fait aussi appel à un comptable qu'ils rémunèrent en prestataire, il n'y a donc pas de salariat.

Résultats : Plus-value de la production, valorisation économique

Points de vigilance : il est indispensable d'avoir d'autres débouchés, mais la restauration collective n'est pas non plus un moyen de commercialiser son surplus quand il y en a.

FICHE DISTRIBUTION



DESCRIPTIF



Investissement en temps modéré



Niveau de confiance modéré

L'approvisionnement commun de paniers permet de fournir aux abonnés des paniers plus diversifiés. Le partage des productions permet aussi aux producteurs de se « spécialiser » en réduisant le nombre d'espèces cultivées au sein de chaque ferme et d'organiser des échanges en cas de surplus ou de problème sur une culture.

AMAP/Paniers mutualisés

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Plus de diversité pour les abonnés • Meilleure répartition des surplus • Sécurisation du débouché grâce au système AMAP • Mutualisation de la tournée de la livraison 	<ul style="list-style-type: none"> • L'éloignement des fermes entraîne des frais de déplacements conséquents

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Suis-je prêt.e à faire des trajets supplémentaires pour distribuer les paniers d'autres agriculteurs ?

Suis-je prêt.e à passer du temps pour les réunions de planification, les livraisons, la relation avec les consommateurs ...

Ai-je du temps à consacrer à la confection de paniers ?



DESCRIPTIF



Investissement en temps modéré



Niveau de confiance modéré

La livraison « drive » est un mode de commercialisation qui se développe (notamment depuis la crise COVID), permettant aux consommateurs de commander une semaine à l'avance puis de venir récupérer leur commande à une date, une plage horaire et un lieu. En regroupant les produits de plusieurs agriculteurs, un choix plus vaste pourra être proposé, et le temps de mobilisation pour le retrait des commandes peut alors être divisé entre les producteurs. Des plateformes numériques, type Drive Fermier, permettent cette mise en relation, mais d'autres initiatives peuvent être mises en place par les agriculteurs eux-mêmes, ou appuyées par des structures agricoles publiques.

Drive

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Plus de diversité pour les consommateurs • Mutualisation du temps de distribution 	<ul style="list-style-type: none"> • Temps consacré sur l'outil de gestion en ligne • Demande du temps pour la gestion des commandes et de l'organisation entre les producteurs

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Suis-je prêt.e à établir un listing hebdomadaire précis de mes produits disponibles à la vente et à m'y tenir ?

Que faire si jamais tout n'est pas vendu via le drive : ai-je un autre circuit de commercialisation ?

Suis-je prêt à effectuer des livraisons de commande ou assurer des permanences les jours de retrait de commandes ?

FICHE DISTRIBUTION



DESRIPTIF



Investissement en temps faible



Niveau de confiance élevé

La mutualisation d'un stand sur le marché peut s'avérer être une bonne idée pour de nombreuses raisons : diversifier son offre, rendre le stand plus attractif, alterner les permanences pour se libérer du temps, partager une clientèle ...

Cette organisation n'a pas besoin d'être structurée, mais les conditions de facturation et répartition des gains, livraisons doivent être discutées en amont.

Il faut également veiller à la bonne communication de la démarche engagée auprès des consommateurs pour ne pas passer pour un.e revendeur.se.

Stand sur le marché

Avantages

- Gain de temps
- Diversification de l'offre donc meilleure attractivité/visibilité

Inconvénients

- Possibilité de conflits si les comptes sont informels : important de bien définir les prix
- Travailler la communication pour ne pas être identifié comme revendeurs
- L'image des produits de l'un impacte celle des autres

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Facturation individuelle ou commune ? Comment distinguer les productions de chacun sur le stand ?

Suis-je prêt.e à prendre en charge et valoriser les produits d'autres agriculteurs ?

Suis-je prêt.e à déléguer la vente de mes produits ?

Suis-je prêt.e à être transparent sur mes prix et à les équilibrer avec les autres producteurs mutualisés ?

Retour d'expérience

Ariège (09)

Depuis : juin 2020

Nombre de personnes impliquées : 2.

Postes mutualisés : Une place de marché commune, qui a permis de diversifier la production (légumes sous serre et légumes de plein champ) et d'offrir une plus large gamme de légumes sur l'étal de marché afin d'attirer la clientèle. Ils mutualisent aussi du petit matériel, de la main d'œuvre (traction animale réalisée par Guillaume chez Mathieu) et foncier (3 ha de prairie de Mathieu servent aux chevaux de Guillaume).

Origine du projet : Mathieu est maraîcher sous serre. Il rencontre Guillaume, maraîcher de plein champ, en avril 2019 au moment de son installation. Ils se recroisent lors de d'une formation sur la traction animale organisée par Guillaume quelques mois plus tard, qui cherche à ce moment à mutualiser certains postes dans un souci de gain de temps.

Organisation : Une réunion d'organisation pour décider des termes de la mutualisation. Ils ne sont pas organisés sous forme juridique pour se laisser de la liberté et une gestion plus légère.

Résultats : Le stand en commun permet aux deux maraîchers d'assurer la vente un samedi sur deux, et donc de se libérer du temps. Pour la facturation, les produits de l'un et l'autre sont différenciés par un code spécifique qui est saisi dans la caisse. L'argent des ventes est mis sur un compte commun puis réparti à la fin de l'année.

Points de vigilance : Comme il y a de nombreux échanges (de matériel et de bons procédés), une bonne communication est obligatoire pour régler les potentielles tensions et préciser les limites.

Mathieu
Maraîcher

FICHE DISTRIBUTION



DESSCRIPTIF



Investissement financier modéré



Investissement en temps modéré



Niveau de confiance faible

Dans le cas des exploitations spécialisées ou petites productions qui souhaiteraient mettre en place de la vente à la ferme, le principal frein pour les consommateurs est de devoir multiplier les déplacements (et donc le temps) pour arriver à se fournir en produits diversifiés.

Le magasin à la ferme est une solution apportée à ce problème, car en rassemblant différents producteurs et différentes productions, il permet de proposer une offre complète à la ferme et de se rendre plus attractif.

La personne en charge de tenir le magasin sur sa ferme est souvent la principale gestionnaire des commandes, plannings de livraison et de la vente, mais ces tâches peuvent aussi être mises en commun, et la force du nombre peut également permettre l'embauche d'une personne dédiée à la vente.

Magasin à la ferme

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> Éviter les frais de déplacement et permet de dynamiser la vente 	<ul style="list-style-type: none"> Gestion importante car achat/revente

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Est-ce que ma ferme a la capacité d'accueillir un magasin à la ferme ?

Accessibilité (proche d'une route passante, stationnements) ?

Place pour installer plusieurs stands (à l'intérieur, extérieur) ?

Y aurait-il assez de producteurs avec des productions diversifiées situés proche de ma ferme ?

Retour d'expérience



Ariège (09)

Depuis : 2014

Nombre de personnes impliquées : Une vingtaine

Postes mutualisés : un débouché et un espace de vente chez lui

Origine du projet : Avant de commencer cette expérience d'achat/revente, Alex vendait ses pommes sur son exploitation mais les clients n'étaient pas assez nombreux, ce qui ne lui permettait pas de rentrer dans ses frais. C'est donc une démarche économique, mais également le souci de répondre de manière adaptée à la demande grandissante de son secteur qui ont motivé Alex. Comme il est par ailleurs membre d'autres associations de producteurs, le contact s'est effectué par ce biais-là. Aujourd'hui, les étals de son magasin sont approvisionnés avec des légumes et des fruits frais, du fromage, de la viande, de la farine et des œufs, ainsi que des légumes secs et plantes séchées, du vin, du miel, de la confiture, du savon et des cosmétiques.

Organisation : ils ne sont pas organisés de manière formelle (pas de statut juridique particulier). Chaque producteur livre sa production chez Alex, qui lui s'occupe de les vendre avec une marge de 20%. Cela convient très bien aux producteurs car certains ne peuvent pas animer leur propre stand par manque de temps.

Résultats : ce mode de mutualisation a permis à Alex d'offrir une plus grande diversité de produits aux consommateurs, de maintenir et agrandir sa clientèle et de dynamiser la vente de sa production (passée de 50 kilos à 300 kilos par semaine).

Points de vigilance : Le fait de faire de l'achat/revente nécessite des infrastructures dédiées et des connaissances étendues, notamment concernant le respect de la chaîne du froid (pour la viande) ou pour tout ce qui concerne la gestion (commandes, comptabilité). Alex souhaite aujourd'hui transformer son magasin en un marché, pour se délester du poids de la gestion qu'il n'avait pas anticipé.

Alex

Producteur de pommes

FICHE DISTRIBUTION



DESSCRIPTIF



Investissement financier faible



Investissement en temps modéré



Niveau de confiance faible

Le marché à la ferme est une alternative moins gourmande en temps que la vente à la ferme, car les ventes sont concentrées sur une ou plusieurs journées/soirées précises.

Cette forme d'organisation ne nécessite pas de statut juridique particulier, pas d'organisation formelle, chaque producteur est responsable de sa marchandise.

Marché à la ferme

Avantages

- Gestion plus légère qu'un magasin à la ferme car chacun est responsable de sa marchandise
- Permet d'étoffer l'offre
- Ambiance conviviale, crée un lien entre producteurs et consommateurs locaux
- Alternative aux marchés communaux si éloignement géographique important, offre saturée

Inconvénients

- Demande du temps supplémentaire de la part de l'organisateur principal.e : rangement, nettoyage

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Est-ce que j'ai envie d'accueillir des clients sur ma ferme ?

Est-ce que le lieu est sécurisé pour l'accueil des clients ?

Est-ce que la ferme est apte à accueillir du monde (taille, parking, propreté des lieux) ?

Retour d'expérience

Depuis : 2012

Nombre de personnes : 8 à 10 producteurs locaux et une coopérative espagnole

Postes mutualisés : Lieu de vente (marché à la ferme)

Organisation : Pas d'organisation formelle (pas de statut juridique spécifique). Chaque producteur est responsable de sa marchandise mais sur un même lieu.

Origine : Après des discussions avec ses clients, il a entrepris de faire venir les clients sur la ferme et de diversifier l'offre. Il a donc contacté des producteurs voisins. Au fil du temps, d'autres les ont rejoints.

Résultats : Amélioration de la relation client : « les gens sont très réceptifs, ils aiment le marché et veulent même avoir plus de produits. Les gens aiment bien venir discuter. Le marché est un lieu d'échanges et de lien social, pas seulement un lieu de vente ». C'est aussi très intéressant au niveau économique puisque le marché représente 40% de son chiffre d'affaire.

Points de vigilance : Penser à l'accueil et la délimitation des endroits pour la sécurité des clients (par exemple endroits où sont rangés les outils, peut être dangereux), un grand parking, la propreté de l'exploitation.



Ariège (09)

Angel

Maraîcher

FICHE DISTRIBUTION



DESSCRIPTIF

-  Investissement financier
-  Investissement en temps
-  Niveau de confiance

Un magasin de producteurs défend des valeurs qui sont généralement traduites dans une charte qu'il rédige et qu'il s'engage à respecter. Il décide de son fonctionnement, de ses prix, de ses horaires ... Il décide aussi des producteurs avec qui il veut travailler, des modes de production, des produits qu'il vend. Chaque producteur se spécialisant dans sa production, la gamme de produits proposés est assez large, incluant parfois des artisans.

Chaque magasin est autonome et indépendant.

Tous les points de vente ont en commun de reposer sur l'utilisation des complémentarités, le partage des responsabilités, l'envie de travailler à plusieurs avec des objectifs non plus uniquement propres à l'exploitation mais intégrant le bon fonctionnement du point de vente collectif.

Magasin de producteurs

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Gain de temps à la vente : partagé avec les autres producteurs ou embauche de salariés • Proposer une offre diversifiée qui réponde à la demande des consommateurs • Débouché stable, en circuit-court 	<ul style="list-style-type: none"> • Nécessite des investissements assez importants au lancement (local, bâti, salariés...)

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Suis-je prêt.e à m'investir dans un tel projet ?

Avec qui ? Quelle organisation, mode de fonctionnement ?

Quelle infrastructure ?

Retour d'expérience

Depuis : Création du magasin il y a 25 ans, rejoint il y a 3 ans par Jérôme.

Nombre de personnes impliquées : 43 structures, dont 2/3 de producteurs et 1/3 d'artisans

Origine du projet : L'envie est partie d'un petit groupe de producteurs de créer un magasin de producteurs locaux. « L'Echoppe » se lance puis déménage dans un local appartenant maintenant à la commune (ancien lavoir), en location.

Organisation : Le collectif s'est organisé en association Loi 1901 « Vallée Vivante », au départ dans le souhait de développement local, formation et dynamique du territoire. Maintenant uniquement pour la gestion de l'Echoppe. Le choix a été fait de ne pas se limiter aux produits bio. Tout adhérent doit rester au moins une année complète, et il n'y a pas d'achat-revente.

Résultats : L'organisation en association permet une certaine souplesse. L'Echoppe a créé une belle dynamique locale, et l'entente entre les adhérents est bonne. Pour Jérôme, c'est 20% de ses productions annuelles qui partent via ce débouché. La difficulté à présent est de trouver plus de produit pour ouvrir l'Echoppe plus souvent, ce qui demanderait également plus d'énergie et de temps.

Points de vigilance : Préserver l'entente entre les adhérents. Dans ce cas-ci, des questions autour des productions acceptées ont posé problème (bio, pas bio, bio intensif, bio extensif ...).



Ariège (09)

Jérôme

**Eleveur, fournisseur de
« l'Echoppe »**

FICHE DISTRIBUTION



DESSCRIPTIF

-  Investissement financier
-  Investissement en temps
-  Niveau de confiance

Le Groupement d'Achat (GA) est un regroupement de plusieurs personnes (producteurs et/ou consommateurs) et qui peut s'organiser de différentes manières (informelle, associative, sociétaire, coopérative). Le but de cette forme de mutualisation est d'acheter une même marchandise en commun et donc de pouvoir bénéficier des prix de gros. Au-delà de l'avantage économique indéniable du Groupement d'Achat, cette initiative est aussi un moyen de créer des liens entre producteurs (dans certains cas entre producteurs et consommateurs) et d'entretenir un réseau de solidarité.

Vente sur la ferme via un groupement d'achat

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Création d'un lien et d'une relation de confiance entre producteurs et consommateurs • Proposer une offre diversifiée • La vente sur place permet de s'éviter le temps de livraison 	<ul style="list-style-type: none"> • Demande du temps pour la réception des commandes et l'organisation. Chaque producteur doit penser à regarder régulièrement son tableau de commande. • Les consommateurs doivent accepter de s'impliquer dans la gestion du groupement.

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Suis-je prêt.e à réceptionner les marchandises/ commandes d'autres agriculteurs ?

Est-ce que ma ferme peut accueillir d'autres producteurs et la venue d'un certain nombre de consommateurs en même temps ?

Le groupement de consommateurs s'occupe-t-il de la gestion complète auprès de tous les producteurs ou répartition des tâches ?

Retour d'expérience

Depuis : 2010

Nombre de personnes impliquées : une trentaine de producteurs et 160 adhérents (consommateurs)

Postes mutualisés : lieu de réception et de distribution des commandes et des livraisons

Origine du projet : En 2006, Pierre a sa première expérience de en tant que maraîcher en AMAP. Les paniers de son AMAP étant distribués à la ferme, il était logique et facile d'inviter d'autres producteurs à venir livrer leurs produits, ce qui s'est fait à l'initiative de consommateurs de son AMAP, à partir de 2010.

Si l'association d'origine était une association de fait sans statuts et fonctionnait simplement, la gestion de multiples partenariats avec des producteurs a nécessité la création d'une association loi 1901 : le groupement d'achat « Le Goût des Autres » (GDA).



Pierre

**Maraîcher,
membre du Groupement
d'Achat « Le Goût des Autres »**

Suivant en cela la logique des AMAP, sont adhérents tous les consommateurs et tous les producteurs impliqués. Le GDA s'est doté d'une charte très inspirée de celle des AMAP, qui exprime sa volonté de soutien à la petite agriculture écologique et artisanale locale à travers le lien producteur/consommateur.

Organisation : Le fonctionnement est très classique : une AG annuelle, un CA qui se réunit 6 à 8 fois/an, et la « commission producteurs », petit groupe d'adhérents qui, en lien avec le CA, gère la relation avec les producteurs et l'agrément des nouveaux producteurs, dans le respect de la charte.

L'activité du GDA est entièrement bénévole. Tous les achats sont réglés directement de chaque consommateur à chaque producteur. Les partenariats sont de deux types : des contrats AMAP (avec engagement sur la saison, prépaiement, etc.) pour 5 producteurs (légumes, pain, œufs, fromages frais, pommes), et pour tous les autres, ce sont des commandes groupées sans engagement des consommateurs, à l'aide d'un outil de commande en ligne développé par des adhérents du GDA.

Tous les mardi soir a lieu la séance de distribution/livraisons, avec au minimum chaque semaine les légumes, le pain et les œufs. Les autres produits sont livrés sur des rythmes différents, certains une ou deux fois/an seulement (châtaignes de Lozère, sel de Noirmoutier). Il ne s'agit pas d'un marché à la ferme : ces séances sont réservées aux adhérents du GDA ayant passé commande.

Beaucoup de producteurs ne viennent qu'une fois par trimestre (vin, cosmétiques, miel, charcuterie, biscuits, etc.). Depuis deux ans, le GDA regroupe ces livraisons en un marché trimestriel qui est ouvert au public et organisé avec les municipalités des villages environnants, où résident les adhérents. Ce marché permet aux producteurs d'augmenter les ventes, et au GDA de se faire connaître des habitants et reconnaître par les communes.

Le budget du GDA est constitué uniquement des adhésions annuelles (10€). Il n'est jamais dépensé en totalité. Le reliquat s'accumule et constitue une cagnotte qui est dévolue au soutien direct aux producteurs, quand l'un d'eux en fait la demande suite à une difficulté (dépense imprévue, aléa climatique, etc.).

Résultats : Cette association de producteurs et de consommateurs a ouvert un débouché nouveau pour l'agriculture écologique locale. Elle contribue à entretenir et à densifier un réseau relationnel entre producteurs et consommateurs : au-delà des actes commerciaux, il permet un échange perpétuel de confiance et de reconnaissance qui a son importance pour les producteurs, et il donne aux consommateurs une conscience plus claire de la condition des paysans.

Points de vigilance : Cela demande de l'engagement et de la discipline de la part des consommateurs. Les producteurs quant à eux doivent être vigilants et penser à mettre régulièrement à jour leur tableau de commande.

FICHE DISTRIBUTION



DESSCRIPTIF

-  Investissement financier
-  Investissement en temps
-  Niveau de confiance

La mutualisation du transport, c'est se regrouper pour mutualiser les livraisons, certains trajets autres, mais aussi l'achat d'un véhicule parfois spécialisé ou coûteux, voire mutualiser un livreur.

Les tournées de ramassage chez les producteurs permettent de regrouper les produits sur un lieu commun et les tournées de livraison permettent la mutualisation des trajets pour livrer les clients.

Pour ce faire, l'entraide informelle est la plus utilisée, mais si elle n'est pas bien encadrée, elle peut s'accompagner de problèmes (manque de ponctualité, erreurs dans la manipulation des produits).

Camion de livraison

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Gain de temps si livraison partagée • Déplacements mieux rentabilisés, moindre impact carbone • Avantages économiques et professionnel (présentation et aspect plus sérieux car bon équipement) • Partage des frais, amortissement plus rapide 	<ul style="list-style-type: none"> • Nécessite un respect strict des règles prédéfinies par le groupe (nettoyage après utilisation, maintenance du véhicule, pas de dépassement de la période attribuée)

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Les personnes avec qui je souhaite mutualiser sont-elles géographiquement proche de moi ?

Combien de kilomètres je suis prêt.e à parcourir pour apporter les produits ?

Pour quelle quantité/prix minimal de produits je suis prêt.e à me déplacer ?

Combien de temps suis-je prêt.e à consacrer à la livraison ?

Retour d'expérience

Depuis : 2006

Nombre de personnes impliquées : 4 au début, 3 aujourd'hui.

Postes mutualisés : un véhicule acheté ensemble (camionnette frigorifique) et des débouchés communs (5 magasins de producteurs et 2 EHPADs).

Origine du projet : C'est donc dans l'optique de prendre part à la distribution en circuits courts et au commerce de proximité que 4 exploitants voisins (environ 4 à 15km de distance entre chaque ferme), éleveurs de bœufs et de veaux bio, ont décidé de se cotiser pour acheter ensemble un véhicule destiné à la livraison.

Organisation : Pas d'organisation formelle, pas de statut juridique particulier. La répartition du véhicule est établie selon un calendrier semestriel, en fonction des besoins et des envies de chacun concernant la vente de sa production. Ainsi, chaque éleveur est assigné à une semaine, durant laquelle il dispose du véhicule comme bon lui semble et s'occupe de répondre aux commandes des magasins de producteurs.



Mais le collectif n'a pas toujours fonctionné ainsi. En effet, pendant une période de 10 ans, une productrice était chargée de la gestion des commandes, elle faisait le lien entre les magasins et les éleveurs, afin que chacun participe équitablement à la commande. Aujourd'hui, les 4 exploitants partagent toujours les mêmes débouchés mais chaque éleveur est responsable de ses commandes, c'est-à-dire que les magasins de producteur traitent directement avec chacun des éleveurs, d'une semaine à l'autre. Mais dans ce cas, comment assurer un équilibre dans le volume des commandes ? Tout simplement grâce au concours des magasins de producteur qui commandent des quantités approximativement identiques toutes les semaines, pour ne pas léser l'un ou l'autre des éleveurs. D'après l'un des éleveurs, cette centralisation a été très importante pour débiter et elle a permis d'une part, d'installer une relation de confiance entre chaque éleveur mais aussi entre éleveurs et acheteurs, et d'autre part, de responsabiliser la demande.

Concernant la répartition des charges et des frais liés au véhicule, ainsi qu'à l'entretien de celui-ci : chaque producteur nettoie l'intérieur et l'extérieur du véhicule après son utilisation, fait le plein et laisse le véhicule à proximité de la station. Par ailleurs, tous les ans, les 4 éleveurs se retrouvent pour faire les comptes et équilibrer les dépenses liées au véhicule en fonction de frais fixes (achat de la voiture, assurance) et de frais variables (entretien des pneus, vidange, etc. calculés au prorata du nombre de kilomètres parcourus par chacun pendant l'année), définis au préalable.

Résultats : alors qu'ils ne travaillaient qu'avec 3 magasins de producteurs au départ, ils livrent aujourd'hui 5 magasins (en Ariège et en Haute-Garonne) ainsi que 2 EHPADs (depuis 1 an, avec l'appui du CIVAM Bio 09). Dans ce dernier cas, notre collectif d'éleveurs s'est mis en relation avec un producteur de volailles avec lequel il pense mutualiser le débouché.

Le partage d'un véhicule et des frais qui y sont associés a permis aux éleveurs de commercialiser plus sereinement leur production et dans de meilleures conditions, car certains n'avaient pas les moyens d'avoir un véhicule frigorifique et utilisaient de simples glacières.

« Ça fait vraiment plus pro, même si on n'a pas de logo sur la camionnette puisqu'elle nous appartient à nous tous. Et même si c'est tout simple, le fait de pouvoir aller là où l'on veut quand on veut, ça simplifie vraiment les choses et on peut aussi se consacrer à nos autres circuits de commercialisation avec des particuliers par exemple. »

- Productrice engagée dans la démarche.

C'est donc un avantage matériel, mais aussi économique puisque le fait de partager un véhicule a divisé par trois les frais de chacun et leur a permis de vendre plus et de manière plus sécurisée puisque leur débouché est assuré.

Le réseau a permis à chaque éleveur de vendre 14 à 16 caissettes par mois, en plus des 45 vendues *via* leurs réseaux personnels de consommateurs.

Points de vigilance : Dans ce genre de fonctionnement informel, il est important d'établir des règles dès le départ et de toujours se rappeler pourquoi on mutualise. Il peut y avoir quelques conflits, ce qui est normal, mais le point primordial selon ce collectif est de savoir garder le cap sur l'objectif de la mutualisation. Sur ce qui les rassemble et les unit en fin de compte.

FICHE DISTRIBUTION



DESCRIPTIF



Investissement financier faible



Investissement en temps faible



Niveau de confiance élevé

Disposer d'un lieu de stockage permet de conserver ses productions pour les commercialiser plus tard dans la saison : chambre froide, chambre chaude, cave.

Parfois, certaines exploitations n'ont pas la place suffisante ou ne peuvent pas investir dans de telles infrastructures, ou tout simplement trouvent un intérêt à stocker ailleurs dans le cadre d'une mutualisation (livraison commune, stockage sur le lieu de vente, zone plus accessible pour les acheteurs etc...).

Lieux de stockage

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Si livraison commune, mutualiser les lieux stockage permet de ne pas s'occuper des tournées de récupération des marchandises de tous les producteurs • Limite de potentiels investissements lors de l'installation, permet de profiter d'un espace de stockage libre et peu onéreux. 	<ul style="list-style-type: none"> • Si délocalisation du lieu de stockage : déplacements plus fréquents et plus loin ? • "Perte de contrôle" des produits possible

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Est-ce-que mes installations ont la place de stocker les marchandises d'autres agriculteurs ?

Quelle organisation prévoir si je stocke mes productions ailleurs (récupération, dépôt, rémunération...) ?

Est-ce-que j'ai envie de stocker (et surveiller la qualité) des produits d'autres agriculteurs sur ma ferme ?

Combien de kilomètres puis-je faire pour aller stocker mes produits ?

FICHE DISTRIBUTION



DESSCRIPTIF



Investissement financier faible



Investissement en temps modéré

“Plateformes”, “outils de vente en ligne”, “sites de e-commerce”, “e-boutiques”, les dénominations de ces outils numériques de commercialisation sont aussi variées qu’il en existe. La plupart se sont multipliées pour mettre en relation agriculteurs et particuliers, mais il en existe d’autres dirigées vers la restauration collective et commerciale ou les détaillants.

En 2018 déjà, 47% des internautes français avaient déjà acheté un produit alimentaire en ligne, et la moitié le feraient plus d’une fois par mois.

Proposées gratuitement ou marchant à la commission, développées nationalement ou localement, multi-produits ou pas, avec ou sans charte... le choix est vaste et la multiplicité de ces outils permet une complémentarité des approches et une diversité de services, venant compléter certaines possibilités explorées plus tôt (drive, paniers...). Mais cela peut aussi générer de la confusion pour les producteurs qui souhaitent les utiliser.

D’après une étude par Médiamétrie et la Fédération Française du E-commerce et de la Vente à Distance (Fevad), publiée en mai 2018.

Outils de vente en ligne

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> Nouveaux débouchés, création d’une clientèle Multiplicité des plateformes pour répondre à des besoins multiples 	<ul style="list-style-type: none"> Gestion informatique Des frais d’inscription/commissions peuvent s’appliquer chez certains

Appui logistique :

Le Court-Circuit, Le Panier local, La Ruche qui Dit Oui, Cagette.net, Agrilocal, Mon Petit Drive... Ces plateformes de vente en ligne existantes ont en commun de vouloir mettre en relation producteurs et consommateurs, et proposent pour cela une interface attrayante et ergonomique.

Une multitude de services sont souvent associés : appui logistique, paiement en ligne/en direct auprès des producteurs, facturation intégrée, etc. Ces solutions peuvent permettre un gain de temps si celles-ci sont bien faites. Il arrive toutefois que ces outils numériques n’attirent pas tout le monde (pas envie d’être derrière un écran, technophobie...), c’est pourquoi il peut être intéressant de se regrouper à plusieurs producteurs pour se répartir les tâches selon les préférences de chacun.

Marketing/Communication :

En se regroupant sous une plateforme numérique de vente, les producteurs mutualisent communication et marketing sous une forme « d’image de marque » identifiées par les consommateurs. Certaines plateformes numériques de vente offrent une grande diversité de canaux de communication suivant différentes actions concrètes, telles que : le référencement des produits, des animations sur les réseaux sociaux, de la publicité dans la presse ou encore l’organisation d’événements et la mise en place d’une newsletter (certains citent également la création de flyers ou la mise en relation des producteurs avec de petits commerces locaux).

Sont également disponibles, via ces plateformes : des opportunités de formation en communication, des outils d’emailing, ainsi qu’un paramétrage de potentielles offres promotionnelles.

Il s’agit donc d’une bonne alternative pour ceux n’ayant pas les compétences en communication, le temps ou l’envie nécessaire, mais aussi pour ceux désireux d’apprendre afin de devenir plus indépendants, ou encore pour ceux souhaitant développer leur clientèle, toucher un nouveau public, faire partie d’un réseau...

Les récents travaux du RMT Alimentation (en bibliographie) proposent d’aider à la qualification de ces initiatives pour les producteurs agricoles ou groupements de producteurs qui souhaiteraient s’appuyer sur ces outils, afin qu’ils puissent choisir le ou les outils correspondant le mieux à leurs besoins.

QUELLES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SE LANCER ?

Est-ce que je suis complètement à l’aise avec l’informatique ?

Est-ce que j’ai envie de passer du temps sur l’ordinateur pour gérer mes ventes ?

Quelle plateforme choisir ? Suis-je prêt.e à passer du temps pour me renseigner sur les outils existants ?

Annexe

Les différentes formes juridiques :

	Description	Avantages	Inconvénients
Association	<p>Normalement : Activités sans but lucratif ; 2 membres minimum ;</p> <p>Toutefois : Si la gestion est intéressée (dirigeant rémunérés), si la majorité de l'activité exercée en concurrence avec des entreprises du secteur commercial, si recettes commerciales > 63k€ (2019) ; Les associations qui ont une activité lucrative sont imposables (impôt sur les sociétés).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Simple à constituer • Pas de capital social • 0 charge • Fiscalité avantageuse (franchise d'impôt, de TVA et de CFE si CA lucratif <63k€) 	<ul style="list-style-type: none"> • Gouvernance délicate • Risque de remise en cause du régime fiscal si activité lucrative • Impossibilité de conclure un bail commercial
Coopérative	<p>L'objectif des coopérateurs n'est pas le profit ou l'association de capitaux Peut être créée par des personnes physiques ou morales Pour tout type de production Est dirigée par un conseil d'administration et les décisions sont prises en assemblées générales (1 personne = 1 voix)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Chaque associé reçoit des ristournes en fonction du chiffre d'affaire qu'il a réalisé avec la coopérative • Exonération d'impôt sur les sociétés si elle ne travaille qu'avec les associés 	<ul style="list-style-type: none"> • L'activité économique doit correspondre à la circonscription territoriale dans laquelle elle est agréée • Minimum 7 associés
EARL	<p>Exploitation Agricole à responsabilité limitée Peut développer des activités de commerce ou libérales avec objet principal agricole Peut être unipersonnel ou jusqu'à 10 associés (personnes physiques) Associés exploitants agricoles doivent posséder la majorité du capital Régime réel d'imposition</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Séparation claire des patrimoines • EARL peut louer des terres ou terres apport en capital • Possibilité d'opter pour l'impôt sur les sociétés • Transmission progressive du capital de l'exploitation • Possibilité d'associer des générations différentes • Seule société agricole à pouvoir être instituée par une seule personne • Responsabilité financière est limitée à votre capital social, sauf engagement personnel 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de transparence économique • Capital minimum de 7500€
GAEC	<p>Permet la mise en valeur commune des exploitations et la vente en commun du fruit du travail des associés De 2 à 10 associés, GAEC Total ou partiel Apport en nature, en numéraire ou en industrie (c'est-à-dire en compétences ou en connaissances spécifiques) Les associés sont responsables des dettes sociales dans la limite de 2X la part du capital</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Chaque associé reste chef d'exploitation avec statut d'agriculteur • Principe de la transparence : multiplication des seuils et des plafonds d'aides • Séparation claire des patrimoines • Possibilité d'opter pour le micro-BA et pour l'impôt sur les sociétés 	<ul style="list-style-type: none"> • Les associés ne peuvent être que des personnes physiques et agriculteur à titre principal (ou pacs mariage) • Constitution longue et administratif • Règles strictes • Pas unipersonnel • Obligation d'être à temps plein • Nécessite une organisation rigoureuse

GIE	Correspond à un groupement de dépenses, chaque membre peut déduire de ses propres résultats la quote-part de pertes correspondante.	<ul style="list-style-type: none"> Frais et formalisme de constitution réduits, Grande souplesse et liberté de fonctionnement, Possibilité de mettre en commun des moyens, Imputation possible des pertes du GIE sur le résultat de chaque membre. 	<ul style="list-style-type: none"> Responsabilité indéfinie et solidaire des associés, Formalisme lourd de fonctionnement
GFA	Le GFA permet d'acquérir et de gérer collectivement une propriété agricole (propriété bâtie ou foncier agricole).	<ul style="list-style-type: none"> Aucun capital minimum ou maximum La libération du capital n'est pas règlementée (définie dans les statuts) Pas de max du nombre d'associés Règles de fonctionnement souple Moyen d'éviter le démembrement de la propriété foncière Les successions et les donations bénéficient (sous certaines conditions) d'une exonération partielle (75% ou 50%) Les apports aux immeubles et droits immobiliers uniquement à usage agricole 	<ul style="list-style-type: none"> Associés responsables des dettes vis-à-vis des tiers sans aucune limite et proportionnellement à leur participation dans le capital Surface exploitée < 15 SMI (surface minimum d'installation)
GME	Un Groupement Momentané d'Entreprise (GME) est un accord momentané entre des entreprises pour élaborer une offre commune en réponse à un marché. Cet accord privé, qui s'organise dans le cadre de la liberté contractuelle n'obéit à aucune réglementation spécifique quant à sa constitution et son fonctionnement. Il est cependant conseillé d'établir une convention écrite, identifiant les responsabilités de chacun. Il permet aux entreprises de s'organiser pour répondre à un marché auquel elles ne pourraient soumissionner seules et n'existe donc que pour une durée déterminée. Le GME n'a pas la personnalité morale et chaque entreprise membre dispose de la qualité de cotraitant.	<ul style="list-style-type: none"> Permet de répondre aux appels d'offre auxquels on n'aurait pas la capacité technique/financière pour répondre seul.e Accès à de plus gros marchés Mise en commun des moyens humains et matériels Souplesse du GME, dissolution une fois la mission réalisée 	<ul style="list-style-type: none"> Durée limitée (peut également être un avantage)
SARL agricole	Société à responsabilité limitée, forme juridique adoptée lors d'activités de commerce	<ul style="list-style-type: none"> Statuts clairs et sécurisants Responsabilité limitée aux apports effectués au capital social Libre détermination du capital Forme juridique fiable et qui donne de la crédibilité (vis-à-vis créanciers/investisseurs) Souplesse du régime fiscal (entre impôt sur les sociétés et sur le revenu) Report de déficit sur les exercices suivants Contrôle du gérant par les associés 	<ul style="list-style-type: none"> Constitution contraignante et coûteuse Contraintes comptables (approbation des comptes, certification par un commissaire aux comptes, dépôt des comptes au greffe)

SCEA	<p>Société d'exploitation agricole ; Minimum 2 associé et pas de max ; Associé non exploitant ou personne morale possible ; Apport en nature, numéraire ou industrie possible ; Pas de capital minimum ; Les agriculteurs sont à la fois associés, fournisseurs de production et utilisateurs des services.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Peut associer des agriculteurs et non agriculteurs, même en dehors du cadre familial ; • Permet de rechercher des capitaux extérieurs à l'agriculture ; • Facilite la succession 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de transparence économique et fiscale (chaque associé est imposé) • Responsabilité financière est proportionnelle et indéfinie
SCIC	<p>De type SARL ou SA, cette société a pour objet la fourniture de biens ou de services d'intérêt collectif présentant un caractère d'utilité sociale. La SCIC peut concerner plusieurs secteurs d'activités, sous réserve que l'intérêt collectif se justifie par un projet de territoire ou de filière d'activité impliquant un actionariat hétérogène, le respect des principes coopératifs (une personne = une voix) et la non-lucrativité Tout comme la SCOP, les réserves sont impartageables. Doivent être associés d'une SCIC : des salariés de la coopérative, des bénéficiaires des biens et services proposés par la coopérative, et d'autres types d'associés (personnes physiques ou morales, de droit privé ou de droit public) contribuant à l'activité de la coopérative (bénévoles, entreprises, riverains, communes, conseils généraux, etc.). Fiscalement, les sommes affectées aux réserves impartageables sont déduites de l'assiette de calcul de l'IS. Les principaux avantages et inconvénients de la SCIC sont identiques à ceux des SCOP visés ci-avant.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Associés sur un strict pied d'égalité • Responsabilité limitée aux apports • Participation des collectivités publique au capitale admise • Possibilité de devenir dirigeant en conservant son statut salarié • Transformation de société ou association en SCIC sans changement de personne morale 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingénierie et délais de constitution lourds • Agrément préalable de la préfecture pour 5 ans renouvelable
SCOP	<p>Réunis autour d'un même projet économique et des mêmes valeurs, les associés de SCOP s'investissent totalement dans la société. La SCOP se constitue un patrimoine propre sous forme de réserves financières impartageables. Il est donc impossible d'incorporer les réserves dans le capital social ou de les distribuer. Cette réalité préserve la SCOP des investisseurs extérieurs et garantit ainsi son indépendance et sa pérennité. Les associés majoritaires doivent être des salariés, sans toutefois qu'aucun des associés ne puisse détenir individuellement la majorité. Les associés peuvent entrer et sortir facilement de la SCOP, par voie d'apport ou de retrait de leur apport. Les décisions sont prises collectivement selon le principe coopératif « une personne = une voix », indépendamment du pourcentage détenu dans la société. A noter : les dirigeants sont élus par les associés salariés pour une durée de quatre ou six ans, selon la forme de société et les statuts. Fiscalement, la SCOP relève de l'IS mais elle bénéficie d'une exonération pour la fraction des bénéfices distribués aux salariés, au titre de la participation salariale. Elle est également exonérée de la contribution économique territoriale (CET, ancienne taxe professionnelle).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilité limitée des associés au montant de leurs apports, • Egalité entre associés et partage de valeurs communes, • Participation au capital des collectivités territoriales admise • Management participatif qui intègre les salariés • Exonération de certaines taxes 	<ul style="list-style-type: none"> • Peut être revendue • Autogestion peut être source de blocage et de conflit (notamment entre salariés et dirigeant) • Montage juridique complexe et délais de constitution

Ressources

- **FNAB, 2015.** « Accompagner la relocalisation des échanges en fruits et légumes biologiques : Méthode et outils pour des relations durables et solidaires entre producteurs et magasins ». Une boîte à Outils de la Fédération Nationale d'Agriculture Biologique. Simon HALLEZ; Marianne ROISIN, Caroline ROZALEN, ET AL.,
- **FNAB, 2013.** « Coopération entre maraîchers bio : Innovation sociale dans les fermes et sur les territoire -Recueil d'expériences ». Sébastien Bonduau (CAB Pays de la Loire), Delphine Da Costa (CIVAM Bio Ariège), Elodie Bernard (CIVAM Bio 34), Danielle Broekarts (GAB 44) et Mélise Willot (FNAB).
- **FNAB, GABNOR.** « Relocalisation des approvisionnements du secteur demi-gros et durabilité des chaînes d'approvisionnement », Guide - Pourquoi et comment impulser des pratiques logistiques collaboratives entre producteurs.
- **Chambre d'Agriculture de l'Allier.** « Le prêt à usage, la simplicité au service de l'agriculture ».
- **La Coopération agricole, 2019.** « Créer de l'emploi en agriculture grâce à des groupements d'employeurs coopératif »
- **La France agricole, 2012.** « Se poser les bonnes questions avant de créer une société », Simulation du cas de gestion « Sociétés de mécanisation : comment faire son choix » publié sur Lafranceagricole.fr le 4 mai 2012.
- **Fédération du commerce coopératif et associé.** « Glossaire coopératif du commerce ».
- **REALISAB, 2014.** « La restauration collective peut-elle être un débouché pour vous ? », Restauration collective et approvisionnement local : les clés de Réussite.
- **Rapport de recherches issu d'une collaboration inter structurelle (MEEM, DGITM, IFSTTAR, AME et SPLOTT), 2018,** « Le droit de la mutualisation des transports de marchandise en circuit-court »

Les contacts en local



L'ADEAR du Gers : accompagne l'installation la transmission et le développement de l'agriculture paysanne dans le Gers



FD CUMA 32 – 65 : pour tout savoir sur les CUMA

Hautes-Pyrénées



Terre de Lien midi Pyrénées : œuvre pour la mobilisation de foncier en faveur d'une agriculture respectueuse de l'homme et de l'environnement et accompagnement les démarches d'accès collectif à la terre



La Chambre d'Agriculture du Gers : notamment pour les questions juridiques et foncières



Les BIOS Du Gers accompagne les collectifs d'agriculteurs dans leur projet de la production à la commercialisation

• Les BIOS du Gers •

Le Groupement des Agriculteurs Biologiques et Biodynamiques

Cette publication a été réalisée avec le soutien de :



Rédaction : Audrey Ramis (GABB 32), Delphine Da Costa et Joanne Hazard, Constance Malard et Juliette Lega (Bio Ariège-Garonne)

Mise en page : Constance Malard (Bio Ariège-Garonne)

Décembre 2020