

Rencontre régionale

La mutualisation en maraîchage : de la production à la commercialisation.

Albi (81), 15/12/25

Rencontre organisée par :



et financée par :





Modes de commercialisation

Equipements & Matériels

Mutualisation-Entraide

Gagner en rentabilité et simplifier son quotidien sur une ferme en maraîchage biologique

Recueil d'initiatives en Occitanie



dans le cadre du programme ANIM BIO 2024 soutenu par



La mutualisation en maraîchage : de la production à la commercialisation
lundi 15 décembre 2025
vers Albi (81)

Prendre soin de soi pour mieux cultiver en maraîchage : Quelles solutions pour son bien-être et son ergonomie au travail ?
mercredi 12 novembre 2025
au GAEC des Canotiers à Lansargues (30)



Réussir sa commercialisation quand on s'installe
mardi 25 novembre 2025
chez Emile Pautou à Montolieu (11)

Avoir une bonne organisation du travail pour gagner en rentabilité, efficacité et tranquillité d'esprit
jeudi 20 novembre 2025
à la Ferme Intention à Cazères (31)

Ordre du jour

<i>HORAIRE</i>	<i>PARTIE</i>
9h45-10h	Accueil Café
10h-10h05	Intro, ODJ
10h05-10h15	Tour des participants et présentations
10h15-10h45	Tour d'horizon des moyens à mutualiser : Foncier / Matériel / Services et production / Humain
10h45-11h15	Travailler à plusieurs (Intervention de l'ATAG)
	Pause Café (10min)
11h25-12H05	La CUMA en maraîchage : présentation fonctionnent CUMA départementale / où en est t 'on ?
12h05-12h30	La CUMA en maraîchage : discussion, accéder ou acheter un outil ?
	Pause déjeuner (1h)
13h30-14h00	La réglementation en lien avec la vente à plusieurs (commercialisation et livraison)
14h00-14h15	Panorama des possibilités de mutualisation en lien avec la commercialisation
14h15-14h30	Echanges rejoindre un dispositif existant / créer un nouveau point de vente
14h30-14h45	Visite de la "Ferme Tarnaise" (casiers connectés)
14h45-16h00	Déplacement + Visite magasin de producteur et outils mutualisés (Lescure)

Mise en route

D'où venez vous : quel département ?

En projet d'installation ? installé < 5 ans ? installé > 5 ans ?
autres ?

Préambule

- Maraîchage diversifié =
beaucoup de légumes ⇒ **multiplicité des tâches**,
⇒ **multiplicité des compétences** à avoir,
plusieurs circuits de commercialisation ⇒ **activité chronophage et stressante**
activité physique et répétitive ⇒ **nécessité de travailler à plusieurs**
- Les possibilités de mutualiser en maraîchage sont nombreuses !
 - ⇒ gagner du temps (1+1=3)
 - ⇒ baisser ses charges
 - ⇒ gagner en confort de travail
 - ⇒ baisser la pression quotidienne
 - ⇒ prévenir les risques psychosociaux...

Mutualisation du foncier

Quelques points d'attention :

Attention à la présomption de location (ou sous-location) de fait
Attention à la présomption de société de fait.

Au menu :

1. Mutualiser du foncier en propriété collective :
2. Echange de terres :
3. Assolement en commun :

Mutualisation du foncier

1. Mutualiser du foncier en propriété collective :

Une multitude de formes :

- Statuts : société civile (SCI, GFA) / société commerciale (SCIC, SCA...) / fonds de dotation / fondation
- Territoire : du local pour 1 ferme, plusieurs fermes au national
- Vocation : propriété pérenne / transitoire

Points d'attention :

- Question du temps, de la capacité à mobiliser
- Attention à la (non) rémunération des associés
- Attention dans le temps à la gestion, au suivi, au désengagement

Pour aller + loin :

- Centre de ressources de Terre de liens
- Réseau émergent des IFAC (Initiatives Foncières Agricoles Citoyennes)

Mutualisation du foncier

2. Echange de terres :

- en location : prévu par le Code rural / réglementation des fermages
- Pendant la durée du bail, le preneur peut effectuer les échanges ou locations de parcelles pour assurer une meilleure exploitation.
- Limitation de la part de surface de fonds loué susceptible d'être échangée est fixée par département : 7 ha (arrêté préfectoral 15/12/2009)
- Information (et accord tacite) du propriétaire par LRAR. Il peut saisir le tribunal paritaire

Mutualisation du foncier

3. Assolement en commun :

= Des agriculteurs regroupent leurs surfaces

- dans une Société en participation (tout en conservant leur autonomie juridique et économique)
- ou dans toute autre société (mais dans ce cas, la mutualisation ne se limite pas au foncier)

Pour des terres en fermage : mêmes formalités que pour l'échange : info du propriétaire...

Société en participation :

= forme de société n'ayant pas de personnalité morale distincte de celle des associés non immatriculée, non connue des tiers. Pas de patrimoine. Objet civil ou commercial. pas d'écrit obligatoire mais conseillé !

chaque associé est responsable de tous les actes passés pour le compte de la société
fiscalement : IS ou IR (= part revenant à chacun) ou mixte

Mutualiser du matériel pour limiter les investissements

- ★ **Partage de matériels de façon informelle, entraide/prêt**, (groupe de maraîchers. ères proches géographiquement)
 - ★ **Copropriété d'outils**, (cadre + défini, à partir de 2, règles à définir au départ)
 - ★ **Organisation en société de mécanisation** SNC (société en nom collectif)/ SARL/ SAS/ SA/GIE (achète, assure, paye les frais d'entretien et de réparation / facture des prestations de travaux aux fermes.) à partir de 2)
 - ★ **Organisation en CUMA maraîchère ou section maraîchage d'une CUMA existante** (partage de matériels agricoles, de bâtiments, d'équipements spécifiques de stockage, de transformation, de main d'oeuvre)
-
- **Attention au risque de contamination, transfert d'adventices, champignons pathogènes...**
 - **Contrainte partage de matériel entre producteurs bio et conventionnels.**

Mutualisation du matériel : Témoignages et Q&R



- Partage d'outils de manière informelle
- Planteuse, herse étrille, tracteur...
- Confiance mutuelle et partage en retour
- Fermes voisines

Le potager de Fontjalabert et le GAEC des boubou

check list copropriété :

- mention des deux noms sur la facture du concessionnaire.
- définition d'une répartition des parts (jours d'utilisation/ surface d'utilisation?)
- Un seul assure le véhicule/l'outil en précisant qu'il est en copropriété, idéal un contrat d'assurance dans la même compagnie pour tous afin d'éviter les litiges.
- Réaliser un point annuel (factures réparation et équilibrage des comptes)
- Rédaction d'un règlement intérieur

Article réussir fruits et légumes 2025

Mutualisation des services

- commandes groupées (semences, plants, fournitures)
- échanges techniques, partage d'expérience (Groupes GIEE, whats app), visites de fermes

- 1 référent par commande
- Livraison en un point
- Facturation individuelle
- Ex : fraises, semences courges, basalte, poireaux....

Association OPLA

Mutualisation du travail

Quelques points d'attention :

Attention à la présomption de salariat non déclaré

Attention à la présomption de société de fait.

Au menu :

1. entraide
2. SEP
3. GIE
4. salariat
 - mise à disposition de main d'oeuvre
 - Groupement d'employeur (possible en CUMA ou autre société dédiée)
5. s'associer !

Mutualisation du travail

L'entraide / banque de "temps" ou de "travail"

- = échange de service (main d'oeuvre et/ou matériel)
- = légale, définie par le Code rural, à condition de respecter certaines règles :
 1. entre agriculteurs.rices
 2. être réciproque
 3. le services doit avoir un caractère agricole (y c bâtiments)
 4. gratuit : pas de compensation financière (sauf frais)

Mutualisation du travail

Le salariat

Quelques points d'attention :

- CDI, CDD, CDD saisonnier
- Formalités : avant l'embauche : la DPAE (Déclaration Préalable à l'Embauche, à renouveler pour chaque contrat) ; Recours possible au TESA pour saisonnier / CDD
- Rédiger un contrat
- Connaître ses obligations et responsabilités d'employeur (convention collective, hygiène et santé, risques / DUER, affichages obligatoires)

Mutualisation du travail

Groupement d'employeur :

Le GE assure :

- le recrutement et l'embauche du salarié
- la gestion administrative et RH
- la mise à disposition du salarié chez les utilisateurs
- la facturation du temps travaillé à chaque utilisateur.

Chaque utilisateur doit :

- organiser le travail des salariés mis à disposition
- veiller à la sécurité et la santé des salariés
- respecter les règles de condition et durée du travail
- régler la mise à disposition au GE

Principaux intérêts :

- attractivité des salariés : temps plein + qualification recherchée
- mutualiser l'administratif
- se former à devenir employeur

=> possible en CUMA

=> ou via une association dédiée

Mutualisation du travail (ou autre)

GIE :

- = instrument juridique permettant à des personnes physiques ou morales ayant une activité économique d'associer certains de leurs moyens en vue de faciliter ou développer cette activité
- Le GIE a une personnalité juridique et une activité distincte de celle de ses membres.
- Il sert à prolonger l'activité des membres.
- Il a pour objectif de développer l'activité de ses membres, mais par de réaliser lui-même du profit.
- Il peut cependant réaliser des bénéfices (qui sont alors redistribués ou mis en réserve)
- Statuts à rédiger avec certaines mentions obligatoires (Cf Code du commerce) + immatriculation au RCS
- Chacun des membres est tenu solidairement et indéfiniment de l'intégralité des dettes du groupement

Pistes d'organisation pour bien travailler à plusieurs

Organiser le collectif de travail

- Identifier les affinités des différents membres du collectif de travail et répartir les tâches au mieux.
- Faire tourner les personnes sur les postes pénibles. Veiller à répartir les activités plus plaisantes ou valorisées sur tous les postes de la ferme.
- Ménager des pauses.
- Entretenir une bonne ambiance de travail pour jouer la carte de l'émulation.



Mettre en place des **outils de suivi** : afficher le plan du jardin avec les noms des parcelles/planches, prévoir un tableau des tâches à réaliser par chacun à la semaine, ...

Prendre le temps de s'assurer que les personnes en charge d'une tâche ont **bien connaissance** de la **procédure** et du **matériel à utiliser**.

S'installer à plusieurs?

<https://www.agri-coll.xyz>

1 centre de ressources : agri-coll
avec notamment 11 fiches thématiques :



Je - Nous, une articulation dans le groupe

Le collectif face au lieu

Les causes de "foirage"

Les frontières dans tous leurs états

Les règles de fonctionnement

Mieux communiquer

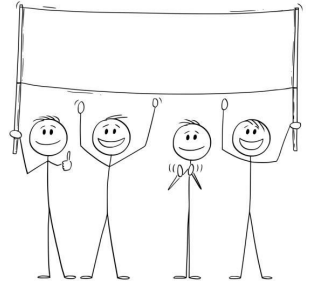
Mieux se connaître pour mieux se confronter au collectif

Organiser la gouvernance du groupe

Rencontrer ses futur.e.s associé.e.s

Se tester en collectif

Une aide au choix des statuts en collectif



4 points clés pour réussir sa mutualisation



L'Atag (Association Tarnaise Agriculture de Groupe) est une association créée en 1993 par des agriculteurs afin de promouvoir l'agriculture de groupe et accompagner les projets collectifs portés par les agriculteurs.

L'Atag accompagne les groupes d'agriculteurs dans la construction de leur projet collectif, la structuration de leur fonctionnement, la prévention ou la gestion des conflits.

Les intervenant.es de l'Atag s'appuient sur des compétences en accompagnement de projets, en sociologie, communication et médiation.

Plus d'info ? : <https://atag81.fr>

4 points clés pour réussir sa mutualisation

1. Clarifier les motivations individuelles pour construire un but commun

À l'origine de tout projet collectif, il y a une aventure humaine. La mise en commun de moyens de production n'est qu'un aspect du projet ; l'essentiel repose sur la convergence des motivations, des valeurs et des aspirations personnelles.

Avant même la structuration juridique ou technique, les porteurs de projet gagnent à clarifier :

- leurs attentes individuelles,
- leurs motivations profondes,
- les valeurs qu'ils souhaitent défendre,
- les éléments fédérateurs qui soutiennent l'envie d'agir ensemble.

Chacun doit donc être au clair sur ses besoins, ses objectifs et ses attentes, pour trouver des convergences et construire les objectifs communs !

4 points clés pour réussir sa mutualisation

2. Clarifier le projet commun : un passage du concept au concret !

La deuxième étape consiste à définir précisément ce que le groupe veut entreprendre et de quelle manière. Cette clarification implique :

- l'expression des besoins et objectifs individuels,
- l'identification des différences entre les agriculteurs impliqués,
- la vérification de la prise en compte de chacun dans le projet collectif.

Mettre par écrit le projet, ses objectifs, ses moyens et ses modalités de mise en œuvre permet de sécuriser la démarche et d'éviter les ambiguïtés au moment de l'action.

Chacun doit avoir le sentiment d'un bon équilibre gains (ce que je gagne à être dans le projet) / pertes (ce que j'y perds ; ce que ça me coûte). Une équité du rapport bénéfices/couts réciproques (sur le plan technique, économique, organisationnel mais aussi social) entre les membres du groupe est un gage de longévité pour tout collectif.

4 points clés pour réussir sa mutualisation

3. Élaborer des règles de fonctionnement adaptées et partagées

Une organisation claire et saine est essentielle pour garantir l'efficacité du collectif et le respect de chaque membre. Cela passe notamment par :

- La définition claire des rôles et des responsabilités de chacun,
- La mise en place de règles pour la prise de décision, le partage du travail ou encore de l'argent (que chacun apporte ou qu'il retire du projet).

Ces règles du jeu constituent un cadre indispensable pour piloter le projet et prévenir les tensions. Attention ! Ne pas partir du principe que c'est avant tout une question de « bon sens ». Ce qui me paraît "logique" ou "normal" ne l'est pas forcément pour mon voisin. Ainsi, formaliser les choses dans un règlement intérieur peut permettre de s'assurer qu'on partage la même vision du fonctionnement et d'éviter les non-dits.

4 points clés pour réussir sa mutualisation

4. Cultiver la qualité des relations et une communication constructive

Même avec des objectifs communs bien définis et une organisation structurée, la durabilité d'un projet collectif dépend de la qualité des relations entre ses membres.

Créer un climat de confiance passe par :

- un cadre clair pour les décisions collectives,
- des réunions efficaces et conviviales,
- des principes simples de communication interpersonnelle,
- une démarche explicite pour prévenir et gérer les conflits.

Apprendre à exprimer les désaccords, à s'écouter et à co-construire des solutions est donc essentiel !

4 points clés pour réussir sa mutualisation

En résumé : quels ingrédients pour un partenariat réussi ?

Bon niveau d'interconnaissance et de compréhension des enjeux individuels

Équité gains/pertes

Cadre de fonctionnement clair et connu de tous

Capacité à évoluer

Communication ouverte et régulière



Pause café



Une CUMA ? Un outil de mutualisation.

Chambre d'Agriculture du Tarn
Lundi 15 décembre 2025



Pause déjeuner



On se retrouve à 13h30 !



Réglementation de la vente pour autrui et du co-transport de produits agricoles

Journée sur la mutualisation en maraîchage

15 décembre 2025

Avec la participation financière de



tarn.chambre-agriculture.fr



Réglementation de la vente d'autres produits agricoles

tarn.chambre-agriculture.fr





➤ Comparaison dépôt-vente / achat-revente

Dépôt-vente	Achat-revente
Définition : un producteur confie ses produits à un autre pour qu'il les commercialise, moyennant une commission	Définition : Un producteur achète des produits à un autre et les revend
Pas de transfert de propriété	Transfert de propriété
Commission : BNC	Vente des produits : BIC
Docs à établir : bon de dépôt (obligatoire) et contrat de dépôt vente (recommandé), puis factures pour les commissions	Docs à établir : bon de livraison et factures
Avantages : CA moins élevé (respect plus aisé des restrictions ci après) Moins de prise de risque	Avantages : Plus grande liberté

2





▶ Activités commerciales accessoires

- **Entreprises individuelles au réel** (simplifié ou normal) : activités accessoires BIC et BNC limitées à **50%** des recettes agricoles TTC et **100 000€ TTC** pour pouvoir être rattachées au revenu agricole



- Loi orientation agricole L 320-1 :

- **Sociétés civiles** : activités accessoires BIC et BNC limitées à **40%** des recettes agricoles TTC et **20 000€ TTC**, avec transparence GAEC. (Il faut soit l'inscrire dans les statuts de la société, soit le formaliser dans un PV d'assemblée générale)
(+ tolérance fiscale ci-dessus)

3

- **Entreprises individuelles au micro-BA** : obligation de déclarer du micro-BIC ou micro-BNC sur leur déclaration de revenus





➤ Autres recommandations pour dépôt/vente et achat/revente

- Obligation (ou forte recommandation) d'une **comptabilité commerciale** et d'une traçabilité complète (factures d'achat, factures de vente, registre)
- Indication claire de la **provenance des produits** (ne doivent pas être confondus avec les produits de l'exploitation)
- Respect réglementation sur **l'étiquetage des produits**
- Déclaration des activités à **l'assurance**

4





➤ L'entraide agricole

- Entraide agricole régie par l'article L. 325-1 du code rural = **échange de services et de travail entre exploitants** (y compris ceux entrant dans le prolongement de l'activité agricole)
 - Occasionnelle, temporaire ou régulière
 - Contrat à titre gratuit mais possibilité de rembourser tout ou partie des frais engagés (argent ou avantages en nature)
 - Réciprocité
 - Sans limite de distance
- **Recommandations** : disposer d'un **contrat d'entraide** (qui peut remplacer le contrat de dépôt vente), et tenir un **cahier d'entraide** qui répertorie l'ensemble des actions d'entraide effectuées.
- Attention, l'entraide agricole sera retenue si le travail échangé est **équilibré** et qu'il est effectué **gratuitement** (entre agriculteurs affiliés à la MSA)

5



Réglementation du co-transport

tarn.chambre-agriculture.fr





➤ Point réglementaire sur le co-transport de denrées agricoles

- ✓ Co-livraison de produits = co-transport de produits = livraison pour compte d'autrui
- ✓ Droit à **mutualiser** le transport entre agriculteurs soumis à plusieurs codes non connectés entre eux (Code des transports et Code rural)
- ✓ Référence législative principale : article L325-1 du Code rural qui définit la coopération dans le cadre de **l'entraide agricole**

7





➤ Point réglementaire sur le co-transport de denrées agricoles

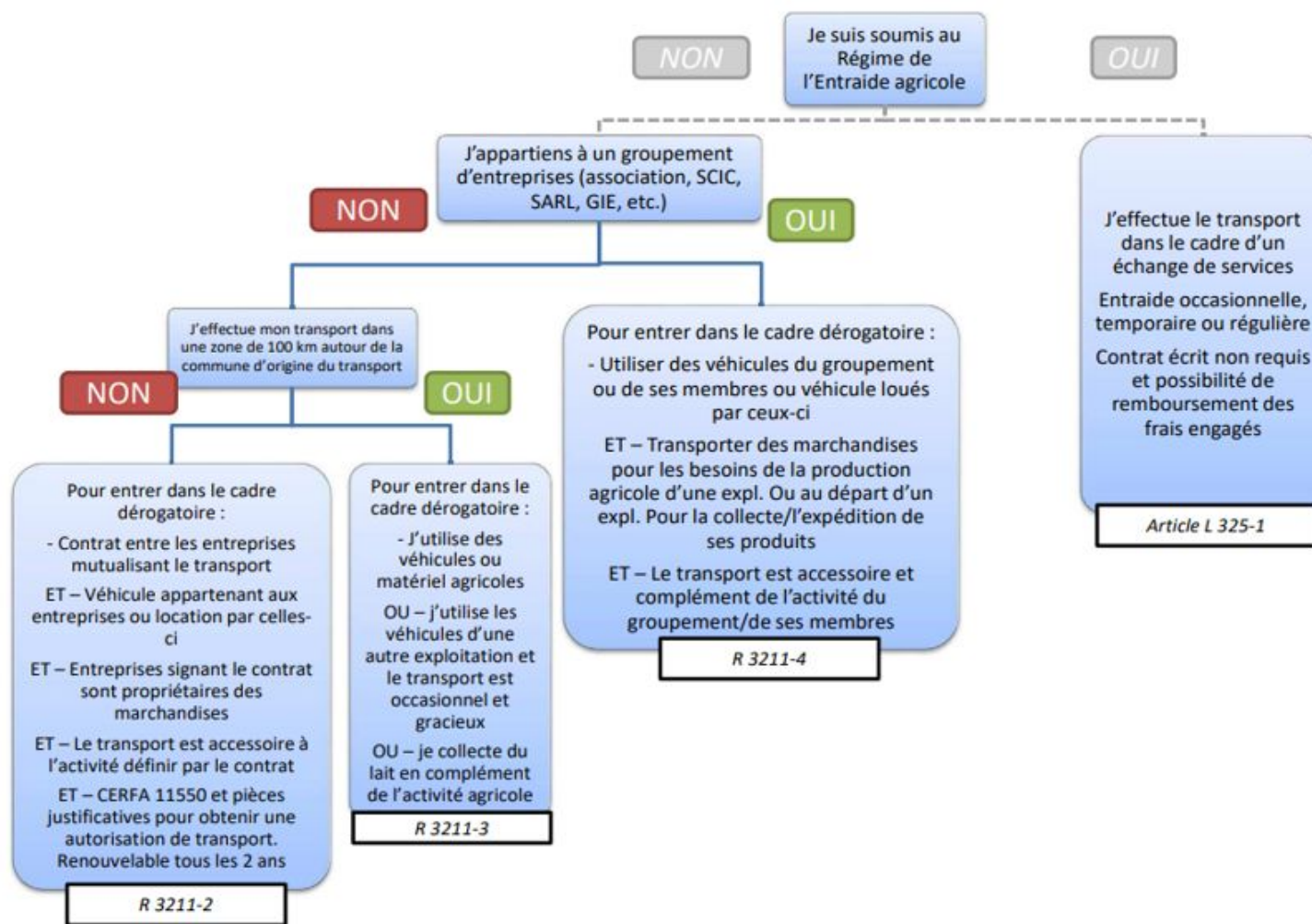
- ✓ Dérogations au régime général des transports publics routiers de marchandises s'appliquant au secteur agricole (décret 2020-1088)
 - R 3211-2 : dérogation générique pour les entreprises inscrites au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers
 - R 3211-4 : dérogation pour les groupements d'entreprises agricoles
 - R 3211-3 : dérogation prévue pour les **agriculteurs à titre individuel effectuant une activité de transport dans un rayon de 100 km autour de leur commune.**
- ✓ Sinon :
 - externaliser la logistique et avoir recours à un prestataire de transport
 - s'inscrire au registre des transporteurs professionnels

8





Co-transport : dans quel cas je me trouve ?



9

Mutualisation en commercialisation

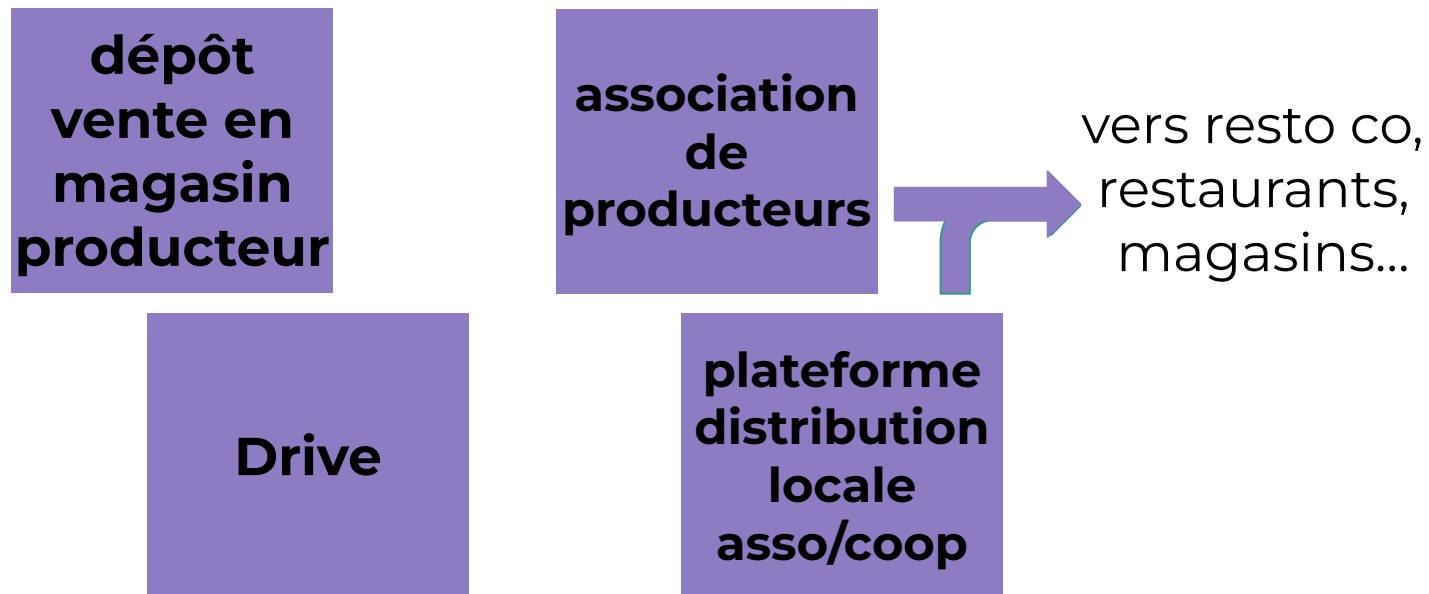
Tour d'horizon des principaux circuits courts

Vente directe



vente au détail,
relation directe
consommateur.rices

CC avec intermédiaire, et/ou absence de producteur.rice lors de la vente



vente au détail ou ½ gros
relation client.e

Mutualisation en commercialisation

Clés de réussite / points d'attention



**Point de
vente
collectif**

**(et tout
point de
vente)**

Préalables :

- localisation : accessibilité, flux
- parking
- aménagement du lieu de vente
- adaptation du créneau horaire

Clés de réussite :

- régularité
- approvisionnement /
réapprovisionnement
- communication
- bon relationnel

Contraintes / risques :

- ventes irrégulières
- gestion des sollicitations hors
horaires

Mutualisation en commercialisation

Clés de réussite / points d'attention

AMAP

Préalables

- maîtrise de la planification pour assurer la régularité et la diversité des paniers
- dynamique de l'AMAP



Clés de réussite :

- composition du panier (en quantité, qualité, diversité)
- diversité au fil des distributions
- bon relationnel

Mutualisation en commercialisation

Clés de réussite / points d'attention

Vente en restauration collective

association
de
producteurs

plateforme
distribution
locale
asso/coop

Préalables :

- capacité de production et stockage
- saisonnalité (pas de scolaires l'été)



Clés de réussite :

- engagement / contractualisation
- bon relationnel avec chefs cuisiniers & gestionnaires et comprendre leurs contraintes, matériel, notion de "qualité" / calibrage

Contraintes à intégrer :

- contraintes de livraison (jours, horaires, temps passé)
- contraintes administratives

Mutualisation en commercialisation

Clés de réussite / points d'attention

Vente en restauration commerciale

association
de
producteurs

plateforme
distribution
locale
asso/coop

Clés de réussite :

- organiser ses tournées (optimisation via Logicoût)
- organiser son système de commande
- relationnel avec chefs cuisiniers

Contraintes à intégrer

- irrégularité des commandes + petits volumes + être très réactif
- contraintes de livraison (jours , horaires, temps passé)

Risques :

- tenue des engagements dans la durée
- délais et risques de défauts de paiement

Mutualisation en commercialisation

Clés de réussite / points d'attention

Vente en magasin

association
de
producteurs

plateforme
distribution
locale
asso/coop

Clés de réussite :

- engagement / contractualisation
- relationnel avec gérant / chef de rayon
- + bien définir la capacité à fournir
- + bien définir la notion de qualité / calibrage
- réactivité / capacité d'adaptation

Contraintes :

- contraintes de livraison (jours , horaires, temps passé)

Risques :

- tenue des engagements dans la durée
- délais et risques de défauts de paiement

Mutualisation en commercialisation

Clés de réussite / points d'attention

**Point de
vente
collectif**

**Magasin
de produc
teurs**

AMAP

Drive

**association
de
producteurs**

**plateforme
distribution
locale
asso/coop**

intérêts potentiels du collectif
mais attention aux conditions
de réussite de tout collectif :

- ◆ Avoir défini les motivations individuelles et le projet commun
- ◆ Construire et respecter un cadre de fonctionnement,
- ◆ Prendre le temps de bien communiquer et souvent
- ◆ Définir les conditions d'entrée / sortie
- ◆ Se faire accompagner



Démarrage d'un nouveau point / dispositif de vente :
demande beaucoup de temps pour la mise en place et
pour la communication, avec une montée des ventes
potentiellement lente... Idem pour un nouveau marché.

Mut

La collaboration « horizontale » fait intervenir des acteurs concurrents ou complémentaires d'un même niveau de la chaîne de distribution.

- mutualisation de moyens
- réduire les investissements et le temps de travail
- Investissement collectif
- Organisation de tournées de livraisons
- Mutualisation d'un chauffeur
- Organisation autour d'infrastructures, outils et main d'œuvre existants



1er niveau
Investissement collectif dans des outils ou infrastructures logistiques
Camionnettes frigorifiques,
atelier collectif de découpe
et de transformation,
conditionnement, stockage,

Finale - La mutualisation

naraîchage - 15/12/2025



Optimiser la logistique d'un collectif

Via la scénariologie participative

Objectif : cette méthode consiste à imaginer un ou plusieurs scénarios alternatifs et ainsi aider la recherche de solutions d'optimisation.

ÉTAPE 1

Concevoir des scénarios

Définir, avec le collectif, la question à traiter : s'agit-il d'améliorer l'organisation logistique, d'adapter les moyens logistiques à mobiliser ? Avec quels objectifs ?

Prendre connaissance du fonctionnement, des contraintes et des ressources disponibles du collectif

ÉTAPE 2

Comparer des scénarios pour favoriser la prise de décision

Une fois les scénarios proposés, il est possible de les comparer entre eux pour faciliter la prise de décision.

Cette comparaison se base sur :

- Des calculs logistiques
- Des calculs de temps
- Une analyse qualitative des solutions

ÉTAPE 3

Choisir un scénario et expérimenter sa mise en œuvre

Cette phase de conclusion doit amener le collectif à s'exprimer sur :

- Les "enseignements" ou règles de fonctionnement qu'il souhaite appliquer à l'issue de l'exercice
- L'évolution de ses préférences et objectifs
- Des méthodes
- Des outils et moyens partagés

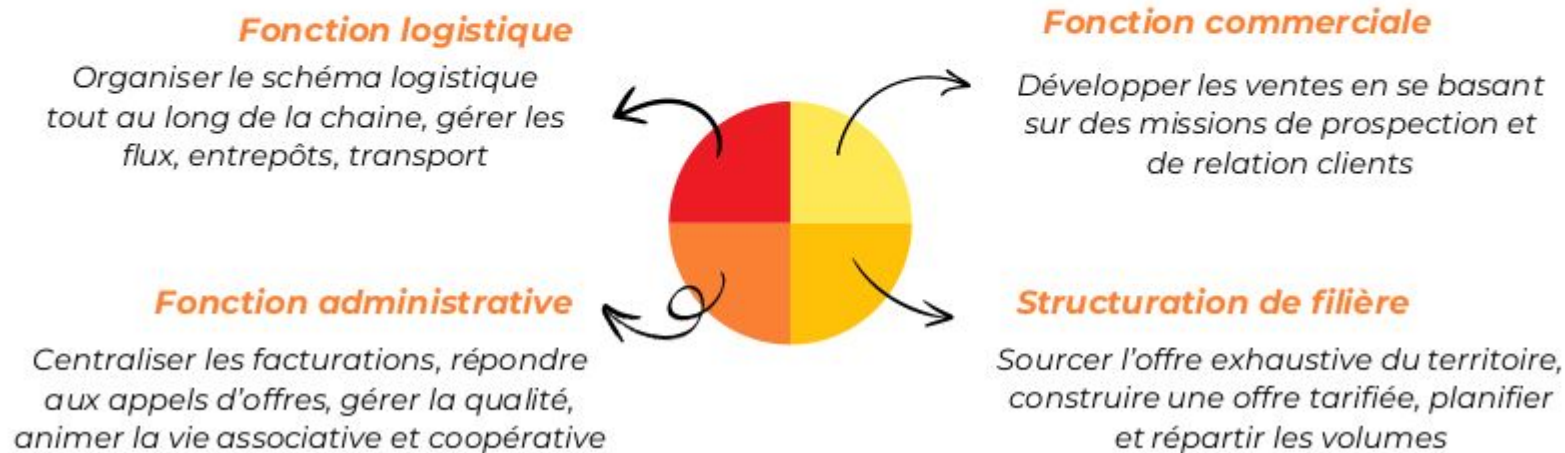
Et doit aboutir à des décisions relatives aux scénarios explorés.



Les plateformes logistiques en Circuits Courts Alimentaires de Proximité

Les plateformes sont des structures intermédiaires créées afin de gérer la chaîne logistique de distribution, adaptée aux Circuits Alimentaires Courts de Proximité (CACP).

Les fonctions d'une plateforme :



Des outils logistiques en ligne... Comment s'y retrouver ?

Il existe un outil d'aide à la décision :
le site **oad-venteenligne.org**
recense 40 plateformes organisées
selon différents critères :

type de plateforme	boutique en ligne au nom du producteur / place de marché – site tiers
coût	gratuit / payant (commission et/ou abonnement)
type de clients finaux	particuliers / restauration collective / commerciale / commerces / transformateurs / grossistes...
système de commande	composition libre du panier / panier pré-composé avec ou sans abonnement
produits commercialisés	tout produit alimentaire / spécialisé / non alimentaire
modalités de vente	permanente / par sessions
options de paiement	en ligne à la commande / à la livraison
services de livraison	services de livraison (proposé / imposé) ou non
critère de qualité	critère de qualité / localité ou non
gouvernance	possibilité d'implication ou non dans la gestion
propriété de l'outil	sous licence libre / propriétaire / mixte

Et pour approfondir sur une
sélection d'outils : un **guide FNAB**

Un projet porté par le RMT Alimentation Locale,
un réseau financé par le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation et affilié à l'ACTA



Avec la participation de :



Visite des casiers connectés de la Ferme Tarnaise

à l'entrée de la maison des agriculteurs à Albi

- Mise en place il y a 4 ans
- Sous forme d'association "La ferme tarnaise sur votre table" (adhésion 30€ et marge de (x1.5) par produit, la marge est plus importante si l'asso doit aller chercher les produits sur les fermes)
- 1 salariée à +/- 26h / semaine
- Les prix de vente doivent être identiques aux prix vendus par les producteurs sur les marchés.
- Aujourd'hui : 1 maraîcher bio et 2 maraîchers en conventionnel
- Remplissage régulier des casiers
- Casiers réfrigérés et non réfrigérés
- Communication très importante



Visite du magasin de producteurs “Le mange-tout”

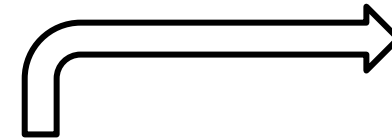
à la Grange du Serayol,
81380 Lescure d'Albigeois



- Depuis 5 ans
- accompagnement par l'ATAG à l'émurgence
- 1 permanence par semaine le vendredi 16h-19h
- 10 producteurs donc 5 permanences/an
- paiement d'un loyer couvrant les charges d'électricité
- peu de passage sur la zone et problèmes de fréquentations
- peu de communication
- env. 500 euros de ventes par semaine
- évolution vers 2 niveaux d'implication : associés avec permanences et simple dépôt vente.

Sources et Ressources

- [Recueil](#) d'expériences "Coopération entre maraîchers bio -Innovation sociale dans les fermes et sur les territoires"
- [Guide](#) APCA S'installer en maraîchage bio les clefs de la réussite 2024
- [Agri-col](#) : site de l'installation agricole en collectif
- [Site](#) de la cuma maraichage Tarn
- [Guide](#) "Gagner en rentabilité et simplifier son quotidien sur une ferme en maraîchage biologique - Recueil d'initiatives en Occitanie"
- [Article](#) réussir fruits et légumes sur les formes juridiques pour investir
- [Barème](#) d'entraide agricole de la CUMA 24-25



Contacts

- CUMA maraîchère départementale : <https://tarn.cuma.fr/cuma-maraichage-tarn/>
- Comptabilité : tous les contacts
 - AFOCG11 : afocg11@interafocg.org, 06 56 66 06 58. <https://interafocg.org/afocg-11-aude>
 - AFOCG31: afocg31@interafocg.org, 05 61 87 23 06 <https://interafocg.org/afocg31>
 - AFOCG65 : afocg65@orange.fr, 05 62 95 30 29
 - AFOCG82 <https://interafocg.org/afocg82>
- Travail en collectif :
ATAG - Association Tarnaise d'Agriculture de Groupe: <https://atag81.fr/> 05.63.48.83.75,
association.atag@gmail.com

Contacts :

Chambre d'agriculture du Tarn : Anaïs HUILLET, conseillère en maraîchage, a.huillet@tarn.chambagri.fr , 06 62 11 40 82

GAB du Tarn : Pascal HENRY, coordinateur du gab du tarn, contact@gabtarn.fr , 06 10 36 16 48

