

L'ALIMENTATION RESPONSABLE ET DURABLE DANS LES PARCS NATURELS RÉGIONAUX DE FRANCE



MODALITÉS DE VENTE EN CIRCUITS COURTS

Exemples d'initiatives recensées au sein des PNR dans le cadre du projet "**Accompagner la transition agricole et alimentaire sur les territoires : l'exemple des Parcs naturels régionaux**"



PROGRAMME NATIONAL
POUR L'ALIMENTATION
TERRITOIRES
EN ACTION

Projet lauréat du PNA 2018 - 2020 piloté par la
Fédération des Parcs naturels régionaux de
France, en partenariat avec RESOLIS

Le Bio drive : un distributeur automatique d'œufs bio, et de produits locaux !

Résumé : Fabrice Gautier, producteur dans les Hautes Alpes, a pris l'initiative de mettre en place en 2014 un magasin des producteurs locaux en distribution automatique permettant d'avoir accès sept jours sur sept, à des produits locaux et de qualité. Le bio drive est née, offrant notamment des œufs bio, et d'autres produits en circuit courts, à toutes heures, tout en passant le plus de temps possible dans les champs.

AUTEUR(S)

Fabrice Gautier
chef d'exploitation
contact @drive-fermier05.fr

Fiche rédigée par :
Maria Chettaoui

PROGRAMME

Démarrage : courant 2014
Lieu de réalisation : Bersac
Budget : 100000 €
Origine et spécificités du financement :
Fond Leader
Agriculture biologique

ORGANISME(S)

EARL Œuf Bio Buëch
Le Plan de Guire
05700 Le Bersac
<http://oeufbiobuech.e-monsite.com/>
Salariés : N/C
Bénévoles : N/C
Adhérents : 15



COMITE DE LECTURE

Date de lecture de la fiche : mercredi 30 octobre 2019 00:00

Opérateur(s) : Entreprise

Bénéficiaires : Universel, Population rurale, Agriculteurs

Envergure du programme : Locale

Domaine(s) : Alimentation, Agriculture

CARACTERISATION - Fiche IARD :

Type d'acteur: **Producteurs:** Initiatives individuelles

Type d'action: **Distribution / Commercialisation:** Vente en circuit-court

Type d'objectif(s): **Environnementaux:** Décarbonisation des chaînes agricoles et alimentaires / **Sociaux:** Amélioration de l'accès à l'alimentation / **Développement local:** Synergie entre les acteurs du territoire, Structuration ou maintien de filières locales

Fiche collectée dans le cadre du programme RESOLIS « Alimentation responsable et durable » (2019)

Copyright: Licence Creative Commons Attribution 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>)

Pour citer un texte publié par RESOLIS : Gautier, « Le Bio drive : un distributeur automatique d'œufs bio, et de produits locaux ! », **Journal RESOLIS** (2019)

ORIGINES ET CONTEXTE DU PROGRAMME

L'élément déclencheur du programme était la volonté de mettre en place un magasin des producteurs pour faciliter et mieux commercialiser les produits locaux en circuit court. Il s'agissait également de réfléchir à la viabilité économique de la ferme, car ce distributeur évite le recrutement d'une personne dédiée à la vente, activité qui ne permettrait pas de créer un emploi fixe à temps plein. Fabrice et sa conjointe ont donc décidé de créer ce distributeur en 2014.

OBJECTIFS DU PROGRAMME

Créer un système qui fonctionne toute l'année, 7/7 et 24/24.
Diminuer les charges (en termes des salariés de magasin)
Faciliter la commercialisation des produits locaux, en circuit court
Avoir un magasin de producteurs qui puisse valoriser les produits et la vente.
Vendre des produits locaux et de qualité en collectifs

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Etudier la pertinence de projet : sonder et prospecter si des producteurs alentours souhaitent également vendre et livrer au travers de ce distributeur automatique.
Investissement dans un local et préparation pour une ouverture au grand public
Préparer les dossiers de demande de subvention : Dossier LEADER pour la machine
Obtention d'une subvention de 100 000 euros en février 2015
Achat et installation des machines de distribution automatique au sein du local.



RESULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS, DES ACTIONS MISES EN OEUVRE

Entre 20 et 30 clients fréquentent le magasin quotidiennement.

Un tiers des commissions sont retenues pour le porteur de l'initiative, qui permettent de couvrir les frais de fonctionnement des distributeurs, la logistique, et l'amortissement.

Les fournisseurs de produits : Au moins 15 producteurs adhérent à la boutique selon les saisons

116 casiers au total dont 28 climatisés, et le reste à température ambiante

ORIGINALITE DU PROGRAMME

Ouverture 24h/24h et 7 jours sur 7 de la boutique, qui permet de vendre sans intermédiaire des produits locaux et de qualité, à prix réduits.

PARTENARIAT(S) DEVELOPPE(S) DANS LE CADRE DU PROGRAMME

15 et 20 producteurs selon la saison qui livre et vendent leurs produits.

Le parc naturel régional des Baronnies Provençales : aides pour le dossier LEADER

RETOUR D'EXPERIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés durant la mise en œuvre du programme :

La difficulté consistait à trouver machines fiables et adaptées : après 18 mois, une des machines s'est arrêtée de fonctionner.

Il faut une présence pour remplir les casiers à chaque fois qu'ils sont vides, ce qui nécessite un peu plus de temps pour le porteur de l'initiative qui concilie une autre activité

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Bien vérifier que les machines achetées sont de bonnes qualités.

Nécessité de rationaliser et d'organiser sa gestion du temps, pour éviter que l'alimentation des machines ne devienne trop contraignante

Améliorations futures possibles :

Augmenter la surface et la capacité de l'espace de vente : possibilité de tripler l'espace de vente et d'ajouter 150 casiers en plus

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou transposition du programme :

Travailler en collectifs et la volonté de réussir son projet

POUR EN SAVOIR PLUS

<https://www.ledauphine.com/hautes-alpes/2014/09/09/un-bio-drive-pour-des-produits-du-terroir>

Un distributeur automatique pour la ferme ADAM permettant de vendre en continu sa production.

Résumé : En juillet 2016, la ferme ADAM est fière d'annoncer l'ouverture de son distributeur automatique de produits maraichers. Grâce à ce distributeur, la ferme peut vendre à n'importe quelle heure de la journée !

AUTEUR(S)

Philippe ADAM
Double actif agricole
sandra.adam6773@gmail.com

PROGRAMME

Démarrage : 2016
Lieu de réalisation : Petersbach
Budget : 10000 €
Origine et spécificités du financement : Conseil Régional avec le dispositif Massif
Agriculture biologique

ORGANISME(S)

Ferme ADAM
19a rue Division Leclerc
67290 Petersbach
Salariés : 2
Bénévoles : N/C



Fiche rédigée par : Adèle Gspann

COMITE DE LECTURE

Date de lecture de la fiche : lundi 30 juillet 2018 00:00

Appréciation(s) du comité : Innovant !

Solution(s) : Agriculture et alimentation

Opérateur(s) : Entreprise

Pays : France, Grand Est, Bas Rhin

Bénéficiaires : Professionnels, Population rurale

Envergure du programme : Locale

Domaine(s) : Alimentation, Agriculture

CARACTERISATION - Fiche IARD :

Type d'acteur: **Producteurs:** Initiatives individuelles

Type d'action: **Distribution / Commercialisation:** Vente ambulante/mobile/de plein-air

Type d'objectif(s): **Sociaux:** Amélioration de la santé par une alimentation saine / **Environnementaux:** Dépollution des modes de production agricole

Fiche collectée dans le cadre du programme RESOLIS « Alimentation responsable et durable » (PNR)

Copyright: Licence Creative Commons Attribution 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>)

Pour citer un texte publié par RESOLIS : ADAM, « Un distributeur automatique pour la ferme ADAM permettant de vendre en continu sa production. », **Journal RESOLIS** (2018)

ORIGINES ET CONTEXTE DU PROGRAMME

La ferme ADAM est une entreprise agricole possédant 9 hectares de cultures maraichère et céréalière, des cochons et des poules. La vente s'effectue notamment par vente directe à la ferme. Or étant double-actif (ayant deux emplois chacun), durant la journée ils sont souvent absents. C'est ainsi qu'est née l'envie d'installer ce distributeur. Le distributeur ne vend que les produits issus de cette ferme (légumes et œufs), il n'y a pas d'achat revente. Le distributeur se trouve au bord de l'axe principale de Petersbach sous un chalet.

OBJECTIFS DU PROGRAMME

L'objectif pour la ferme ADAM avec l'installation de ce distributeur est de continuer à vendre leurs produits lorsqu'ils sont absents.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

La ferme ADAM a commencé par contacter l'OPABA (l'Organisation Professionnelle de l'Agriculture Biologique en Alsace) pour être guidée dans les démarches à suivre pour recevoir les aides du conseil régional. Ce processus a débuté en novembre 2015 (premier contact avec l'OPABA) et c'est vers la mi-avril 2016 que la ferme ADAM reçoit l'accord pour enclencher les démarches d'achat de la machine. En juin 2016, le distributeur arrive dans la ferme et la vente commence.

Le distributeur comporte 14 casiers et fonctionne de manière autonome. Les clients choisissent leurs produits dans les casiers et payent à la machine le montant de leurs achats. Philippe ADAM est automatiquement prévenu via son smartphone dès lors qu'un casier est vidé. Il peut ainsi suivre à distance la gestion de ces stocks.



RESULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS, DES ACTIONS MISES EN OEUVRE

La clientèle est ravie de leurs produits et leurs font d'excellents retours. Grâce au distributeur, ils peuvent acheter des produits frais coupés le matin même. Le pissenlit est le produit qui se vend le plus facilement.

La ferme ADAM estime qu'en moyenne il y a 3 à 4 personnes qui passent par jour au distributeur sur un an. L'estimation est compliquée car les ventes dépendent des saisons. En hiver il peut n'y avoir personne pendant plusieurs jours de suite et en été jusqu'à 20 personnes par jour

ORIGINALITE DU PROGRAMME

La ferme ADAM est la seule exploitation maraîchère à proposer ce type de vente sur le territoire. Il existe d'autres distributeurs automatiques mais pour le pain uniquement.

PARTENARIAT(S) DEVELOPPE(S) DANS LE CADRE DU PROGRAMME

OPABA : soutien, partenaire qui a accompagné le projet

Conseil Régional : Financement

RETOUR D'EXPERIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés durant la mise en oeuvre du programme :

La grande difficulté pour ce projet est la trésorerie. L'achat d'une telle machine représente dans les 10 000€.

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Les aides mettant du temps à arriver, la ferme ADAM a avancé l'achat du distributeur. La main d'œuvre familiale a été très appréciée également et leur a permis de continuer à travailler tout en poursuivant l'activité agricole.

Améliorations futures possibles :

Les envies sont d'augmenter le nombre de casiers de vente ou de s'associer avec un ou plusieurs producteurs pour vendre ensemble soit par un magasin soit par le distributeur. Pour la ferme ADAM, l'idéal serait de permettre un travail à temps complet à la ferme

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou transposition du programme :

Ce qui a permis à la ferme ADAM de s'engager dans ce processus est leur volonté de vendre localement, le plus frais possible leurs légumes. Leur motivation et leur conviction est à l'origine de leur implication financière dans l'achat du distributeur

L'épicerie de producteurs Rouge Amarante : un parfum nouveau pour la production et la consommation locale

Résumé : L'épicerie de producteurs Rouge amarante s'est créée en 2015 à Buis le Baronnie. Elle se constitue comme un point de vente collectif, organisé sous le statut d'association, qui œuvre au quotidien au retour « Manger local », à garantir des produits de qualité, respectueux de l'environnement, et distribués en circuit court. Bien plus qu'un lieu de vente, Rouge Amarante est un lieu de partage autour du développement local et d'échanges sur une autre façon de produire, et de consommer.

AUTEUR(S)

Géraldine Morée

Productrice

geraldinemoree @sfr.fr

Fiche rédigée par :
Chettaoui Maria

PROGRAMME

Démarrage : 2015

Lieu de réalisation : La Roche sur le Buis

Budget : N/C

Agriculture biologique

ORGANISME(S)

Rouge Amarante

23 Rue du Temple, 26170
Buis-les-Baronnies

26170 Buis-les-Baronnies

<https://www.rouge-amarante.com/contact>

Salariés : N/C

Bénévoles : N/C

Adhérents : 18



COMITE DE LECTURE

Date de lecture de la fiche : mercredi 30 octobre 2019 00:00

Appréciation(s) du comité : **A généraliser !**

Solution(s) : **Agriculture et alimentation**

Opérateur(s) : Entreprise

Pays : France, Auvergne-Rhône-Alpes, Drôme

Bénéficiaires : Agriculteurs, Population rurale, Universel

Envergure du programme :

Domaine(s) : Agriculture, Alimentation, Biens essentiels, Environnement

CARACTERISATION - Fiche IARD :

Type d'acteur: **Producteurs:** Initiatives individuelles

Type d'action: **Distribution / Commercialisation:** Vente en circuit-court

Type d'objectif(s): **Sociaux:** Création et renforcement du lien social / **Environnementaux:** Décarbonisation des chaînes agricoles et alimentaires / **Culturels:** Valorisation du patrimoine technique (savoir-faire), Entretien du patrimoine naturel / **Sociaux:** Recherche d'une plus grande équité dans les relations / **Développement local:** Synergie entre les acteurs du territoire / **Pédagogiques:** Transmission de pratiques responsables aux professionnels des chaînes agricoles et alimentaires

Fiche collectée dans le cadre du programme RESOLIS « ALIMENTATION RESPONSABLE ET DURABLE » (2019)

Copyright: Licence Creative Commons Attribution 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>)

Pour citer un texte publié par RESOLIS : Morée, « L'épicerie de producteurs Rouge Amarante : un parfum nouveau pour la production et la consommation locale », **Journal RESOLIS** (2019)

ORIGINES ET CONTEXTE DU PROGRAMME

En 2015, l'Epicerie de producteurs Rouge Amarante a été créée grâce à une volonté de Géraldine Morée de monter un collectif de producteurs rassemblant des producteurs du secteur de Buis-les-Baronnies en vue de créer ensuite une association permettant de partager leurs savoirs, leurs problèmes et un point de vente collectif. L'association a commencé avec 11 producteurs en 2015 et aujourd'hui elle fonctionne avec 18 producteurs.

OBJECTIFS DU PROGRAMME

Réunion des producteurs locaux, pour travailler en bonne intelligence pour parler de développement

Avoir un lieu de commercialisation collectif

Garantir un travail pérenne dans le temps

Être productif pendant toute l'année

Faire des actions ensemble, parler de l'agriculture de montagne, développer des méthodes agricoles naturelles et biologiques et sauvegarde une agriculture de montagne traditionnelle et respectueuse des hommes et de l'environnement

Réintégrer l'humain, l'action citoyenne dans la consommation locale.



ACTIONS MISES EN OEUVRE

Rassembler les producteurs (11 producteurs en 2015 et 18 producteurs en 2018)

Trouver un statut : SAS : société par action simplifiée et association

Avoir un emploi à mi-temps

Se réunir trois fois par an pour parler et discuter sur les avancées de leurs productions et les problématiques rencontrées, les projets à venir
Lancement d'un événement sur l'agriculture paysanne : journée avec ferme ouverte, visite de ferme atelier. Première édition au mois d'octobre 2018. Geraldine s'est chargée de faire le marché pour la boutique deux fois par semaine.

RESULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS, DES ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Plusieurs produits sont proposés dans l'épicerie : Fruits (Abricots, cerises, prunes, poires), olives et huile d'olive (variété tanche AOP), miels, Céréales : une gamme de céréales et de légumineuses, farines
 - Plantes aromatiques variées : sèches, fraîches, transformées (Crèmes de soins, huiles de massage, savons, Huiles essentielles, hydrolats...), vins, fromages et viandes (Chèvres, brebis, vaches), Maraîchage et aussi spiruline, bières...
 - la boutique est ouverte trois fois par semaine
 - des produits livrés à la boutique chaque semaine sur commande en cas de rupture de stock
 - des informations diffusées aux clients sur les démarches des producteurs
-

ORIGINALITE DU PROGRAMME

Une épicerie rassemblant 18 producteurs autour de la vente directe, des pratiques et des méthodes agricoles naturelles et biologiques et une envie commune d'œuvrer à la sauvegarde d'une agriculture de montagne respectueuse de l'environnement.

PARTENARIAT(S) DEVELOPPE(S) DANS LE CADRE DU PROGRAMME

Plutôt des membres d'honneur que des partenaires qui viennent aider l'association pour animer des journées le Parc naturel de Baronnies provençales, la Biasse paysanne, la LPO

RETOUR D'EXPERIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés durant la mise en oeuvre du programme :

Trouver un local et le foncier

Le financement

Difficultés d'implanter les cultures sous serres du fait de la morphologie de territoires

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Pour le local : acheter/louer plutôt des immeubles d'occasion ou avoir des dons pour équiper la boutique. Ne pas partir sur des investissements trop lourds dans du neuf.

Améliorations futures possibles :

Des journées paysannes seront prévues du mercredi 17 au samedi 20 octobre 2018 (journée ouverte, atelier olive, atelier « plantes dans tous leurs états », visite de la ruche, dégustation, visite ferme, etc.) dont l'objectif de mettre en relation des facettes d'une agriculture de montagnes et renforcée le savoir citoyen à une alimentation et une agriculture durable et conservatrice de l'environnement. Journées gratuites.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou transposition du programme :

Être en groupe

Partager les savoirs faire ensemble

Avoir la volonté d'exister et avoir une boutique dans le centre de village

Le Chardon, magasin de producteurs percherons en agriculture biologique

Résumé : Premier magasin bio de producteurs du Perche, « Le Chardon » est une pique au système de distribution « classique ». Pour réduire les intermédiaires et faciliter l'accès des consommateurs aux produits bio et de terroir, un collectif de producteurs a choisi de mutualiser ses ventes en un espace unique, et la boutique ouvre ainsi ses portes en 2019, en plein centre-ville de Nogent-le-Rotrou.

AUTEUR(S)

Sarah Gilsoul

Co-fondatrice et
Animatrice/responsable de
communication

mdp.perche@gmail.com

Fiche rédigée par :
BUR Clara

PROGRAMME

Démarrage : septembre 2019

Lieu de réalisation : Nogent-le-Rotrou,
PNR du Perche

Budget : N/C

Origine et spécificités du financement :
Taux de commissions sur les ventes ; -
Financement participatif ; -
Autofinancement (apports associatifs par
les membres) ; - Subventions: FDVA (État)
et

Agriculture biologique

ORGANISME(S)

Le Chardon

1 Place St Pol, 28400
Nogent-le-Rotrou

28400 Nogent-le-Rotrou

Salariés : 2

Bénévoles : N/C

Adhérents : 22



COMITE DE LECTURE

Date de lecture de la fiche : lundi 30 mars 2020 00:00

Appréciation(s) du comité : *Source d'inspiration !*

Solution(s) : *Agriculture et alimentation, Coordination des actions*

Opérateur(s) : Coopérative

Pays : France, Centre-Val de Loire, Eure et
Loir

Bénéficiaires : Universel, Agriculteurs

Envergure du programme : Locale

Domaine(s) : Environnement, Coopération, Alimentation, Agriculture

CARACTERISATION - Fiche IARD :

Type d'acteur: **Producteurs:** Coopératives

Type d'action: **Distribution / Commercialisation:** Vente en circuit-court

Type d'objectif(s): **Sociaux:** Amélioration de la santé par une alimentation saine, Création et renforcement du lien social /
Environnementaux: Décarbonisation des chaînes agricoles et alimentaires / **Culturels:** Valorisation du patrimoine technique (savoir-faire) /
Sociaux: Recherche d'une plus grande équité dans les relations / **Environnementaux:** Dépollution des modes de production agricole /
Développement local: Synergie entre les acteurs du territoire, Structuration ou maintien de filières locales / **Pédagogiques:** Sensibilisation
des consommateurs à des pratiques responsables

Fiche collectée dans le cadre du programme RESOLIS « Alimentation Responsable et Durable à l'international » (PNR)

Copyright: Licence Creative Commons Attribution 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>)

Pour citer un texte publié par RESOLIS : Gilsoul, « Le Chardon, magasin de producteurs percherons en agriculture biologique », **Journal
RESOLIS** (2020)

ORIGINES ET CONTEXTE DU PROGRAMME

Un collectif de 14 producteurs percherons en Agriculture biologique partageant une vision de l'agriculture plaçant l'humain et l'environnement au cœur des priorités décident de mutualiser leurs ventes afin de réduire les intermédiaires et de permettre aux consommateurs d'avoir accès aux produits bio du terroir dans un lieu unique et accessible. Les producteurs ont été accompagnés pendant 8 mois par le réseau InPACT Centre pour structurer le projet : définition des valeurs, formation avec un juriste pour choisir le statut, règlement intérieur. Une campagne de financement participatif a permis de récolter 24 500€ pour équiper le magasin : éclairage, matériel informatique, vitrines réfrigérées, étagères, etc. "Le Chardon", premier magasin bio de producteurs du Perche voit ainsi le jour en 2019 dans le centre-ville de Nogent-le-Rotrou.



OBJECTIFS DU PROGRAMME

Offrir un débouché viable aux producteurs sans intermédiaire par la « vente directe coopérative » : elle garantit la liberté d'approvisionnement et de fixation du prix par le producteur qui reste propriétaire des produits jusqu'à leur vente ;

- Etablir une activité qui s'intègre dans des valeurs communes : une aventure humaine collective, fait d'équité et de solidarité entre les producteurs ;
- Sensibiliser les consommateurs aux enjeux environnementaux et de l'Agriculture biologique ;
- Créer du lien avec les habitants: promouvoir une alimentation saine et accessible au plus grand nombre, être transparent sur les pratiques agricoles et la fixation des prix, fixer le prix le plus juste pour les consommateurs et les producteurs.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Dans son fonctionnement :

Le magasin prend une commission pour couvrir ses charges. Le taux de commission varie en fonction du statut du producteur : entre associé-gérants chargés de la gouvernance (10%), les associés-non gérants (20%) ou enfin les producteurs déposants (30%). En contrepartie, les gérants effectuent plus de temps de permanence ;

Tous les bénéfices réalisés sont redistribués aux producteurs ;

Pour compenser le taux de commission, la plupart des associés-gérants opèrent une remise de 5% pour ne vendre ainsi les produits que 5% plus chers que sur les marchés (par rapport à la commission de 10%)

Les permanences à la boutique sont réalisées par les producteurs : un jour par mois pour les associés.

Le magasin ouvre le mardi et mercredi de 14h30 à 19h, vendredi à 9h-13h et 14h30-19h et samedi de 9h à 18h30 ;

RESULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS, DES ACTIONS MISES EN OEUVRE

Constitution d'un noyau de consommateurs réguliers : 80% reviennent régulièrement, dont certains ne visitaient auparavant pas les producteurs lors des marchés ;

Toutes les familles de produits sont représentées : légumes, produits laitiers, viandes, pain paysan, œufs, plantes aromatiques, artisanat local, etc. ;

Certains producteurs qui livraient dans différents lieux ont remplacé ces débouchés par le magasin et ainsi réduit le temps passé en livraison, le temps

Une trentaine de producteurs et artisans impliqués ;

Chiffre d'affaires stable depuis le début de l'activité (4 mois): autour des 40 000€ mensuels

ORIGINALITE DU PROGRAMME

L'organisation en « commissions », avec un producteur-gérant référent pour chacune d'entre elles : Ressources humaines, bricolage, finance, etc.

PARTENARIAT(S) DEVELOPPE(S) DANS LE CADRE DU PROGRAMME

Adear28, via le réseau d'associations local InPACT Centre.

RETOUR D'EXPERIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés durant la mise en oeuvre du programme :

Faire cohabiter au sein d'un même étal des produits pour lesquels les producteurs peuvent avoir des stratégies différentes (ex : partage de l'espace sur le linéaire) ;
Avant la mise en place des commissions, difficultés pour la gestion des Ressources Humaines (rédaction des fiches de poste, gestion du nouveau salarié...).

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Embauche de deux salariés (25h/semaine) pour assurer la tenue de la caisse lors des permanences. Un salarié gère en plus les activités administratives, la comptabilité et la maintenance de la caisse. L'autre salarié est responsable de la communication et de l'animation du magasin (partenariats, communication externe, etc.) ;

Un nombre de deux producteurs maximum par famille de produits a été fixé afin de limiter le nombre d'adhérents, des demandes d'autres producteurs ayant été reçues depuis le lancement.

Améliorations futures possibles :

Rendre le prix des produits abordables pour le plus grand nombre : vente de légumes abîmés à prix réduit, vente de produits d'épicerie en vrac, consigne des bouteilles de bière ;

Nouer un partenariat avec le tissu associatif de Nogent-le-Rotrou pour faire connaître et rendre accessibles les produits à des personnes aux moyens financiers restreints ;

Développer la communication auprès des consommateurs, avec pédagogie : affichages en magasin et distribution de flyers (construction du prix d'un produit, pratiques d'agriculture bio...).

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou transposition du programme :

Collectif soudé autour de valeurs et d'une éthique communes ;

Règlement écrit le plus exhaustif possible, auquel il faut se tenir ;

Producteurs respectent l'approvisionnement des produits pour lesquels ils se sont engagés ;

Les permanences en magasin sont exigeantes en temps (1 jour par mois), il faut être motivé ;

Bien connaître la réglementation : 70% du chiffre d'affaires doit être réalisé par les associés-gérants.

Association Una Lenza da Annacquà, soutenir la production en favorisant la vente en circuits courts

Résumé : L'association Una Lenza da Annacquà créée en 2011, a pour objectif de soutenir la production corse en favorisant la vente en circuits courts. Pour cela, l'association a d'abord misé sur la mise en place de marchés de producteurs pour ensuite développer un important système de drive de produits locaux à travers la Corse.

AUTEUR(S)

Sibylle Allemand

Présidente

una.lenza @gmail.com

PROGRAMME

Démarrage : 2011

Lieu de réalisation : Biguglia (Corse)

Budget : 150000 €

ORGANISME(S)

Una Lenza da Annacquà

24 Allée des Rossignols

20260 Biguglia

<https://www.drivulinu.com>

Salariés : N/C

Bénévoles : N/C



COMITE DE LECTURE

Date de lecture de la fiche : lundi 07 septembre 2020 00:00

Solution(s) : [Agriculture et alimentation](#)

Opérateur(s) : Association, ONG

Bénéficiaires : Universel, Agriculteurs

Envergure du programme : Locale

Domaine(s) : Alimentation

CARACTERISATION - Fiche IARD :

Type d'acteur: **Acteurs de la consommation:** Associations, collectifs

Type d'action: **Distribution / Commercialisation:** Vente en circuit-court

Type d'objectif(s): **Culturels:** Entretien du patrimoine naturel / **Sociaux:** Amélioration de l'accès à l'alimentation / **Développement local:** Structuration ou maintien de filières locales / **Pédagogiques:** Sensibilisation des consommateurs à des pratiques responsables

Fiche collectée dans le cadre du programme RESOLIS « Alimentation responsable et durable » (PNR)

Copyright: Licence Creative Commons Attribution 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>)

Pour citer un texte publié par RESOLIS : Allemand, « Association Una Lenza da Annacquà, soutenir la production en favorisant la vente en circuits courts », ***Journal RESOLIS*** (2020)

ORIGINES ET CONTEXTE DU PROGRAMME

L'association Una Lenza da Annacquà est née en Balagne en 2011, de la volonté de sept citoyens de s'engager pour revaloriser le patrimoine naturel balain, du fait de nombreux terrains en friche. Le but était alors de réinstaller des maraîchers sur ces terrains afin de les valoriser et de proposer aux habitants des fruits et légumes locaux.

OBJECTIFS DU PROGRAMME

L'association Una Lenza da Annacquà poursuit plusieurs objectifs :

Soutenir les jardiniers et les agriculteurs de Corse durant leur installation, dans l'amélioration de leurs pratiques, et dans la diffusion locale de leur production

Encourager et soutenir la sauvegarde et la remise en valeur des espaces agricoles, des jardins tombant en désuétude

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Mise en place du marché de producteurs de Lumio dès 2011

Mise en réseau des producteurs et échange d'informations

Sensibilisation des consommateurs

Organisation de buffets et d'un service de traiteur « Bionustrale » avec des produits bio et locaux

Mise en place d'un service de drive de produits locaux « U Drivulinu » à partir de 2017. Le drive fonctionne selon les regroupements de producteurs (en général 5 ou 6) qui se forment à l'outil « cagette.net » sur lequel ils peuvent référencer leurs produits. Ensuite, les bénévoles de l'association viennent récupérer les marchandises commandées sur le site par les consommateurs et les livrent dans des points de distribution.



RESULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS, DES ACTIONS MISES EN OEUVRE

Le Drivulinu a très bien marché et les points de vente se sont multipliés : le premier à Bastia, puis dans la Plaine orientale, le Nebbiu et Ajaccio. L'idée est que ces points de vente évoluent en fonction des groupements de producteurs qui se créent de part et d'autres du territoire corse

Pendant l'épidémie de Covid, les consommateurs ont été très demandeurs de ce service

Le nombre d'adhérents à l'association a augmenté et le nombre de followers sur les réseaux sociaux gagne en importance

L'association vient d'investir dans un camion frigorifique grâce à une aide de l'ODARC permettant de prendre en compte 80% des frais. Cet équipement va servir à développer un nouveau projet de Drive « professionnel » destiné à approvisionner les restaurateurs en produits locaux. Una Lenza da Annacquà souhaite également développer des partenariats avec d'autres associations telles que Casgiu Casanu pour rentabiliser le camion frigorifique.

ORIGINALITE DU PROGRAMME

Cette initiative permet de structurer la distribution de produits alimentaires locaux.

PARTENARIAT(S) DEVELOPPE(S) DANS LE CADRE DU PROGRAMME

Sur le plan financier ou technique : ODARC, DRAAF, Chambres d'agriculture, Chambre régionale de l'économie sociale et solidaire, mairies, Corse Active pour l'Initiative (DLA), les AOP, Interbio, Terres de lien.

RETOUR D'EXPERIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés durant la mise en oeuvre du programme :

Jusqu'en 2017, l'association embauchait 3 salariés en contrats aidés, mais depuis la suppression de ce type de contrats, il n'y a plus de salarié et l'ensemble du travail est réalisé par des bénévoles. Le manque de salarié se fait sentir, il y a une surcharge de travail

Manque de lien avec les institutionnels, de soutien et de reconnaissance

Pas suffisamment de production agricole pour répondre aux besoins des Corses

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Nécessité d'avoir plus d'appui des institutions et d'aides financières

Il faut que les institutionnels s'engagent pour installer des agriculteurs et pour structurer les filières (la production, l'abattage, la distribution...)

Améliorations futures possibles :

Évolution de l'initiative dans le temps

Le but est de multiplier et d' étoffer les points de distribution sur le territoire corse, mais pour cela l'association est tributaire du nombre de groupements de producteurs et du nombre de bénévoles pouvant assurer la distribution.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou transposition du programme :

Répond aux besoins des producteurs qui, avant 2011 n'étaient pas sûrs de vendre toute leur production

La mutualisation de la distribution permet aux producteurs de réduire les coûts de commercialisation

L'ASSOCIATION PRODUCTEURS DE SCARPE-ESCAUT PROMeut UNE AGRICULTURE A TAILLE HUMAINE, LOCALE, DE SAISON ET PROCHE DE SES CLIENTS

Résumé : En 2004, 8 producteurs s'associent pour développer un marché de producteurs sur le territoire du Parc naturel régional Scarpe-Escout. Aujourd'hui, 15 producteurs, réunis autour de valeurs communes comme le local, le terroir, l'agriculture à taille humaine, ont toujours pour objectif de promouvoir leurs produits, leur savoir-faire, la qualité, le patrimoine culinaire du terroir, sensibiliser et faire découvrir leurs fermes aux consommateurs.

AUTEUR(S)

David Delbergue

Président

contact
@pnr-scarpe-escout.fr

Fiche rédigée par :
Marie Veys, stagiaire PNR
Scarpe-Escout

PROGRAMME

Démarrage : Juin 2004

Lieu de réalisation : PNR Scarpe-Escout

Budget : 1500 €

Origine et spécificités du financement :
Cotisations et quelques subventions
(2500€ en 2019)

Agriculture biologique

ORGANISME(S)

Association « Producteurs de
Scarpe-Escout »

200 rue de la Multerie

59310 LANDAS

<http://marche-ferme-scarpe-escout.fr/>

Salariés : N/C

Bénévoles : 4

Adhérents : 15



COMITE DE LECTURE

Date de lecture de la fiche : vendredi 20 septembre 2019 00:00

Opérateur(s) : Association, ONG

Pays : France

Bénéficiaires : Universel, Agriculteurs

Envergure du programme : Locale

Domaine(s) : Alimentation, Agriculture

CARACTERISATION - Fiche IARD :

Type d'acteur: **Producteurs:** Associations

Type d'action: **Distribution / Commercialisation:** Vente ambulante/mobile/de plein-air

Type d'objectif(s): **Sociaux:** Création et renforcement du lien social / **Environnementaux:** Décarbonisation des chaînes agricoles et alimentaires / **Culturels:** Maintien des patrimoines alimentaires, Valorisation du patrimoine technique (savoir-faire) / **Développement local:** Création de dynamique économique dans le territoire, Structuration ou maintien de filières locales / **Pédagogiques:** Sensibilisation des consommateurs à des pratiques responsables, Amélioration de l'accès à l'information

Fiche collectée dans le cadre du programme RESOLIS « ALIMENTATION RESPONSABLE ET DURABLE » (2019)

Copyright: Licence Creative Commons Attribution 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>)

Pour citer un texte publié par RESOLIS : Delbergue, « L'ASSOCIATION PRODUCTEURS DE SCARPE-ESCAUT PROMeut UNE AGRICULTURE A TAILLE HUMAINE, LOCALE, DE SAISON ET PROCHE DE SES CLIENTS », ****Journal RESOLIS**** (2019)

ORIGINES ET CONTEXTE DU PROGRAMME

En 1999, Monsieur Delbergue s'installe sur le territoire du Parc naturel régional Scarpe-Escout (PNRSE) pour produire canards gras et volailles festives. A l'époque déjà, il souhaite conserver une exploitation à taille humaine et travailler selon un savoir-faire qui permet d'obtenir un produit de qualité. Pour vendre ses produits et se faire connaître, il se rend sur de nombreux marchés. Il y rencontre d'autres producteurs locaux, avec qui ils ont l'idée de créer une association de producteurs qui leur permettrait de valoriser leur activité de producteur (en comparaison aux revendeurs qu'ils côtoient sur les marchés), leur savoir-faire et la qualité de leurs produits. L'association Producteurs de Scarpe-Escout est donc créée en 2004 avec 8 producteurs.

OBJECTIFS DU PROGRAMME

- Organiser et promouvoir la vente par ses membres de produits agricoles et artisanaux issus de leurs exploitations agricoles sur le territoire du PNRSE. Ces produits (légumes de saison bio, bières naturelles, produits laitiers, glaces, escargots, gaufres fourrées, viande, endives, fraises, foie gras et conserves artisanales de volaille, miel, farine biologique, pommes et poires bio, fromages affinés au lait cru et de chèvre, plantes vivaces et fleurs, pain) ont une spécificité fermière ou sont réalisés artisanalement grâce au savoir-faire des producteurs (mode de production traditionnel et/ou non-industriel de transformation)
- Favoriser une commercialisation qui permette une information personnalisée au consommateur : traçabilité, transmission du savoir-faire
- Sensibiliser les consommateurs aux produits locaux, de saison (et circuits de proximité), issus du terroir, artisanaux, de qualité



ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Mise en place du Marché des Producteurs de Scarpe Escaut : 1 marché par mois a lieu le dimanche de 9h à 13h sur le territoire du PNRSE. Le site du marché change tous les mois pour qu'il ait lieu alternativement dans la ferme de chaque producteur, un calendrier de l'année est mis en place dès le mois de janvier
- Développement de la communication autour des marchés, des producteurs et de leur savoir-faire : base de données clients informés par email, création d'affiches distribuées à chaque marché et dans les magasins, de panneaux pour chaque producteur, presse, temps d'échange sur les marchés
- Carte de fidélité pour les clients (panier garni ou un cabas à gagner)
- Audit interne de chaque exploitation agricole par quelques producteurs de l'association afin de vérifier que les méthodes de travail sont bien alignées avec les valeurs qu'elle porte
- Mise en place de plats préparés sur commande à emporter le jour de marché en utilisant les produits des producteurs de l'association.

RESULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS, DES ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Le nombre de clients sur les marchés a triplé depuis ses débuts, passant de 150 à 400 pour chaque marché
- Les marchés constituent un revenu supplémentaire pour les producteurs de l'association et permettent d'acquérir une nouvelle clientèle (pendant et entre les marchés)
- L'accueil de la démarche par les clients se mesure à leur fidélité aux marchés et aux producteurs
- Des liens se sont créés, l'ambiance est conviviale sur les marchés
- Le marché permet aux producteurs de se retrouver, d'avoir une activité sociale
- Solidarité entre producteurs en cas de besoin pour l'activité agricole ou pour monter les marchés
- Valorisation du savoir-faire de l'artisan et/ou de l'agriculteur et de la gastronomie locale
- Pour les clients : le marché permet la découverte des producteurs et de leur ferme, de manger local et de qualité, avec une garantie de traçabilité, et de connaître/découvrir les savoir-faire et les patrimoines culinaires du terroir

ORIGINALITE DU PROGRAMME

Le caractère local : les producteurs sont situés sur le PNRSE et les marchés ont lieu uniquement sur le PNRSE

PARTENARIAT(S) DEVELOPPE(S) DANS LE CADRE DU PROGRAMME

Le PNRSE pour la création de l'association, l'organisation, la publicité, le soutien logistique
Soutien financier du Département du Nord pour l'achat du matériel de communication

RETOUR D'EXPERIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés durant la mise en œuvre du programme :

- Contraintes réglementaires en termes de sécurité selon la taille du marché
- La taille des fermes pour accueillir les clients
- Un nombre d'adhérents croissant dans une association peut amener plus de risque de déroger au règlement
- S'entendre autour de valeurs communes
- Au début, méconnaissance d'un point de juridique de ce qui est possible ou pas de faire pour de tels événements

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Se sont informés auprès de services juridiques
- Accompagnement du PNRSE pour la rédaction des statuts et du règlement

Améliorations futures possibles :

- L'idée d'un magasin de producteurs a été évoquée, mais le peu de temps disponible ne le permet pas

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou transposition du programme :

- Avoir un règlement, des statuts pour pouvoir toujours s'y reporter, et ne pas hésiter à y être assez strict
- Audit interne : visites chez les producteurs pour comprendre le contexte et s'assurer que les méthodes sont bien alignées avec les valeurs de l'association. Un an d'adaptation est prévu avant validation de l'adhésion
- Cohésion de groupe, être constant dans l'investissement
- Être commerçant
- La publicité
- La régularité des producteurs, toujours présents sur les marchés

Le GIE Collectif Percheron : un groupement d'agriculteurs locaux se rassemblent pour valoriser leurs productions

Résumé : Le GIE (groupement d'intérêt économique) Collectif Percheron est un groupement de producteurs livrant leurs produits directement à des consommateurs à Paris afin de valoriser leurs produits en filières courtes, et de répondre à la demande des consommateurs parisiens. Il œuvre ainsi également pour la revalorisation des filières et des produits percherons, mais également pour la sensibilisation du grand public sur les questions d'alimentation durable.

AUTEUR(S)

Thomas NYS

Salarié du GIE Collectif Percheron

collectifpercheron@gmail.com

Fiche rédigée par :
Gabrielle TRAGIN

PROGRAMME

Démarrage : 2009

Lieu de réalisation : Perche, Orne, Paris

Budget : N/C

Origine et spécificités du financement :
65000 euros/an. budget de fonctionnement, par cotisation des producteurs (16.6% des ventes de chaque producteur)

Agriculture biologique

ORGANISME(S)

GIE Collectif Percheron

la Cour Croissant

61340 Perche-en-Nocé

<http://collectifpercheron.fr>

Salariés : 1

Bénévoles : 100

Adhérents : 700



COMITE DE LECTURE

Date de lecture de la fiche : mercredi 05 septembre 2018 00:00

Appréciation(s) du comité : *Source d'inspiration !*

Solution(s) : *Agriculture et alimentation, Développement territorial*

Opérateur(s) : Association, ONG

Pays : France, Normandie, Orne

Bénéficiaires : Population urbaine, Agriculteurs

Envergure du programme : Locale

Domaine(s) : Alimentation, Agriculture

CARACTERISATION - Fiche IARD :

Type d'acteur: *Producteurs: Associations*

Type d'action: *Distribution / Commercialisation: Distribution / Commercialisation (Autre)*

Type d'objectif(s): *Sociaux: Contribution au maintien et à la création d'emplois / Pédagogiques: Information tous publics / Culturels: Maintien des patrimoines alimentaires*

Fiche collectée dans le cadre du programme RESOLIS « Alimentation responsable et durable » (PNR)

Copyright: Licence Creative Commons Attribution 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>)

Pour citer un texte publié par RESOLIS : NYS, « Le GIE Collectif Percheron : un groupement d'agriculteurs locaux se rassemblent pour valoriser leurs productions », ***Journal RESOLIS*** (2018)

ORIGINES ET CONTEXTE DU PROGRAMME

En 2009, la Confédération Paysanne de l'Orne lance un appel pour réunir des producteurs investis afin de construire un groupement de producteurs semblable au GIE de la Manche et exporter leurs produits à Paris. Le Collectif Percheron se crée donc, regroupant des producteurs dans le Perche et alentours. La structure juridique choisie est le GIE et son fonctionnement s'inspire des structures ESS (économie sociale et solidaire) et des AMAP. Les producteurs sont tous en production biologique voire en conversion (sauf miel) et le dynamisme du GIE repose également sur des agriculteurs plutôt jeunes mais déjà bien installés. En 2012, Le GIE fait appel à un autoentrepreneur pour des missions de développement. Il deviendra salarié de la structure en 2016.

OBJECTIFS DU PROGRAMME

- Permettre aux paysans locaux de valoriser leurs productions en circuit court
- Répondre à la demande grandissante en produits locaux et biologiques des consommateurs parisiens
- Valoriser les productions locales
- Contribuer au développement économique des exploitations paysannes biologiques en leur offrant un débouché fiable, important et peu chronophage pour eux



ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Livraison mensuelle de ~ 35 groupes de consommateurs parisiens par le GIE, au nom des producteurs (pas de l'achat revente)
- Offre d'une gamme assez vaste : 24 producteurs du territoire Percheron mais également du Pays d'Auges, du Thymerais et du Perche Sarthois avec un outil de commande en ligne
- Cohérence forte entre les producteurs, notamment avec la mise en place d'un statut pour chaque producteur lorsqu'il rejoint le GIE : référent ou remplaçant, selon le volume d'un produit défini qu'il livrera (afin d'éviter la mise en concurrence des membres du groupe)
- Visites des fermes ouvertes aux consommateurs
- Sensibilisation autour de la transparence du GIE et des pratiques sur les fermes

RESULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS, DES ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Groupement de 24 producteurs contre une dizaine en 2009
- Augmentation du volume de vente de 10% tous les ans
- Création d'un emploi en 2016 et aide à l'emploi sur les fermes
- Dimension collective et familiale recherchée très fortement perçue chez les producteurs et les consommateurs
- Volume vendu en 2017 : 360 000€ contre 100 000€ la première année

ORIGINALITE DU PROGRAMME

- Groupement de fermes à taille humaine en cohérence avec les demandes des clients
- Accès pour des populations très urbaines à des produits de qualité avec une grande transparence sur les méthodes de production
- Avantages importants pour les producteurs, investissement à 16.6% de leurs ventes pour une logistique entièrement prise en charge et réalisée par le GIE
- GIE mandataire : pas de but lucratif, son résultat annuel doit être nul

PARTENARIAT(S) DEVELOPPE(S) DANS LE CADRE DU PROGRAMME

Partenariats informels, pour échanges et expérience avec l'association MIL Perche, la CAE Rhizome et les Paniers Bio Val de Loire. Le principe même du GIE est la dimension partenariale entre producteurs et consommateurs (particuliers et restaurants)

RETOUR D'EXPERIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés durant la mise en oeuvre du programme :

- Volume de travail très important
- Volume de vente en augmentation de 10% tous les ans
- Offre qui ne se veut pas d'accès facile (minimum de frais sur le paiement, la réception des produits qui impose un travail bénévole sur les groupes).

Améliorations futures possibles :

- Mettre en place un second groupement avant saturation en volume de celui-ci
- Continuer la croissance actuelle au même rythme
- Réfléchir aux objectifs des prochaines années à partir d'un compte rendu de ces dix ans d'exercice

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou transposition du programme :

- Innovation sociale et réponse à une demande très forte de produits locaux dans les espaces très urbanisés avec une grande transparence sur les méthodes de production
- Assurer un groupement de producteurs soudés et en cohérence avec les méthodes de production souhaitées

Un groupement d'achat collectif via Artopartage de ARToPIE en dehors des grands groupes agro-industriels

Résumé : ARToPIE est une association de création artistique qui ouvre dans les années 2015-2016, ARToPARTAGE, un groupement d'achat collectif. Via ce groupement, des consommateurs peuvent s'approvisionner en produits bio éthiquement corrects grâce à la plateforme internet biopartage.

AUTEUR(S)

Philippe KIEFFER

Coordinateur

ARToPIE @gmail.com

Fiche rédigée par :
Adèle Gspann

PROGRAMME

Démarrage : 2015-2016

Lieu de réalisation : Meisenthal

Budget : N/C

Agriculture biologique

ORGANISME(S)

ARToPIE

6 rue de la poste

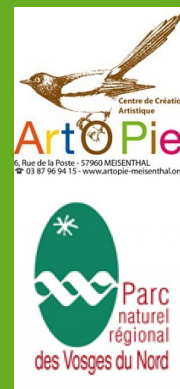
57960 MEISENTHAL

<http://ARToPIE-meisenthal.org>

Salariés : 0

Bénévoles : 30

Adhérents : 150



COMITE DE LECTURE

Date de lecture de la fiche : mercredi 01 août 2018 00:00

Solution(s) : Agriculture et alimentation

Opérateur(s) : Association, ONG

Pays : France, Grand Est, Bas Rhin

Bénéficiaires : Population rurale

Envergure du programme : Locale

Domaine(s) : Alimentation

CARACTERISATION - Fiche IARD :

Type d'acteur: Acteurs de la consommation: Associations, collectifs

Type d'action: Distribution / Commercialisation: Vente en circuit-court

Type d'objectif(s): Sociaux: Amélioration de la santé par une alimentation saine, Création et renforcement du lien social

Fiche collectée dans le cadre du programme RESOLIS « Alimentation responsable et durable » (PNR)

Copyright: Licence Creative Commons Attribution 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>)

Pour citer un texte publié par RESOLIS : KIEFFER, « Un groupement d'achat collectif via Artopartage de ARToPIE en dehors des grands groupes agro-industriels », **Journal RESOLIS** (2018)

ORIGINES ET CONTEXTE DU PROGRAMME

La réflexion qui a amené ARToPARTAGE a débuté il y a longtemps, presque 10 ans. En 2005, en parallèle de l'activité artistique menée, ARToPIE organise son premier forum social local. Pendant 11 ans, ARToPIE ouvre ses portes et accueille de nombreux intervenants qui enrichissent leurs réflexions personnelles sur l'organisation du monde. Ces forums sociaux ont de grands impacts sur la vision du monde des membres d'ARToPIE : comment mieux manger ? comment limiter notre empreinte carbone ? comment soutenir des producteurs ?... Dans les mêmes années (2007-2010), ARToPIE organise des week-ends de réflexions entre membres pour déterminer les lignes directrices de l'association. Les premières envies qui émergent sont d'ouvrir une épicerie, un restaurant ou encore un bar. Dans les années 2015, ils rencontrent Alexis Zaionchkovsky qui a monté sa coopérative BioLibrePartage en Ardèche permettant l'ouverture de groupes locaux d'achat dans toute la France pour s'approvisionner en produits alimentaires biologiques. Les membres d'ARToPIE ouvrent alors ARToPARTAGE groupe local de Meisenthal

OBJECTIFS DU PROGRAMME

L'objectif d'ARToPARTAGE est de pouvoir s'approvisionner en produits biologiques éthiquement corrects et n'encourageant pas les grands groupes agro-alimentaires.



ACTIONS MISES EN OEUVRE

Tout débute avec la rencontre du gérant de la coopérative BioLibrePartage :

- De nombreux échanges s'opèrent avec lui afin de s'approprier le fonctionnement de biopartage le site internet pour passer les commandes.
- Une rencontre est réalisée
- Ouverture d'ARToPARTAGE sur le site internet de biopartage
- ARToPIE envoie un mail groupé à l'ensemble des personnes en contact avec eux afin d'être le plus grand nombre à commander
- Première commande (dans les années 2015-2016).

Aujourd'hui, les clients s'inscrivent sur le site de biopartage et demandent à rejoindre le groupement d'achat d'ARToPIE. Une fois inscrit, ils peuvent compléter les commandes par cartons (ex : avec 10 sachets de pâtes remplit un carton) afin que le trajet soit rentable. Le remplissage des cartons est visible lorsqu'on se connecte. Une fois les commandes passées, ARToPIE se fait livrer en palettes les cartons et se charge de la répartition ensuite par foyer.

RESULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS, DES ACTIONS MISES EN OEUVRE

Aujourd'hui, une vingtaine de personnes passe des commandes tous les 2-3 mois via ARToPARTAGE, des membres de l'association mais également des personnes extérieures habitant aux alentours. La création de ce groupement d'achat a permis aux consommateurs de passer d'une démarche individuelle à une démarche collective, de s'ouvrir à des consommateurs soucieux des mêmes réflexions.

ORIGINALITE DU PROGRAMME

ARToPARTAGE permet aux habitants locaux de s'approvisionner en produits issus de l'agriculture biologique et éthiquement corrects. En effet, la coopérative BioLibrePartage s'engage à ne proposer que des produits qu'elle a au préalable vérifiés.

PARTENARIAT(S) DEVELOPPE(S) DANS LE CADRE DU PROGRAMME

Pour monter ARToPARTAGE, le principal partenaire est la coopérative ardéchoise : BioLibrePartage.

RETOUR D'EXPERIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés durant la mise en oeuvre du programme :

Pour les familles, passer par ARToPARTAGE peut représenter une difficulté. En effet, il faut s'habituer à gérer ses stocks lorsqu'on commande seulement tous les 2-3 mois. Cette nouvelle organisation peut repousser des clients potentiels. De même, certains clients ont besoin de voir le produit avant de le commander par internet.

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Le souhait d'ARToPIE est d'aller sur des marchés afin d'exposer les produits qu'ils achètent avec ARToPARTAGE. Ils pourraient ainsi rassurer des clients potentiels et expliquer le principe de ce groupement d'achat.

Améliorations futures possibles :

L'idée finale pour ARToPIE est d'ouvrir une épicerie participative. Les membres de l'association estiment qu'à partir de 60 personnes commandant à ARToPARTAGE, cette épicerie pourrait ouvrir régulièrement sans demander trop de temps à chacun et pourrait être rentable également.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou transposition du programme :

L'association fonctionne uniquement grâce aux bénévoles. Convaincu chacun personnellement par l'importance de changer son mode d'approvisionnement, ils ont pu mutualiser leurs compétences afin d'ouvrir ARToPARTAGE. Sans cette conviction personnelle et leur implication, ce groupement d'achat n'aurait pas pu voir le jour.

POUR EN SAVOIR PLUS

<http://biopartage.com/>
<http://www.biolibrepartage.fr/>

L'AMAP Caux'inelle oeuvre pour la réinsertion professionnelle

Résumé : L'Association de maintien de l'agriculture paysanne (AMAP) Caux'inelle a été créée en 2005 dans l'agglomération d'Yvetot en pays de Caux, un territoire normand marqué par une agriculture de plaine (polyélevage, polyculture). Si la place des grandes cultures (blé, lin...) et des grandes exploitations est importante sur ce territoire, Caux'inelle s'efforce d'assurer un revenu constant à deux fermes maraîchères biologiques, dont une ayant un objectif de réinsertion professionnelle.

AUTEUR(S)

Magali Bertois
Présidente
magali.bertois @free.fr

PROGRAMME

Démarrage : 2005
Lieu de réalisation : Yvetot
Budget : N/C
Origine et spécificités du financement :
Commune d'Yvetot
Agriculture biologique

ORGANISME(S)

Caux'inelle
4 rue Gautier
76190 Yvetot
<http://www.reseau-amap-hn.com/amap>
Salariés : N/C
Bénévoles : N/C
Adhérents : 35



COMITE DE LECTURE

Date de lecture de la fiche : lundi 21 octobre 2019 00:00

Appréciation(s) du comité : A généraliser !

Solution(s) : Agriculture et alimentation

Opérateur(s) : Association, ONG

Pays : France, Normandie, Seine Maritime

Bénéficiaires : Agriculteurs, Chômeurs, Universel

Envergure du programme : Locale

Domaine(s) : Agriculture, Alimentation, Travail

CARACTERISATION - Fiche IARD :

Type d'acteur : **Distributeurs :** Associations de distribution

Type d'action : **Distribution / Commercialisation :** Création de circuits de proximité (géographique)

Type d'objectif(s) : **Sociaux :** Amélioration de la santé par une alimentation saine, Aide et insertion de personnes en difficulté (personnes handicapées, chômeurs...), Création et renforcement du lien social, Recherche d'une plus grande équité dans les relations / **Développement local :** Structuration ou maintien de filières locales

Fiche collectée dans le cadre du programme RESOLIS « ALIMENTATION RESPONSABLE ET DURABLE » (2019)

Copyright: Licence Creative Commons Attribution 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>)

Pour citer un texte publié par RESOLIS : Bertois, « L'AMAP Caux'inelle oeuvre pour la réinsertion professionnelle », ****Journal RESOLIS**** (2019)

ORIGINES ET CONTEXTE DU PROGRAMME

L'AMAP a été créée en 2005, dans des années où les AMAP étaient en plein développement en France.

Un professeur du lycée agricole d'Yvetot fut à l'initiative de sa création, ce qui a notamment favorisé le lancement d'un ancien élève du lycée dans le maraîchage biologique.

OBJECTIFS DU PROGRAMME

- Le maintien d'une agriculture locale à échelle locale
- Avoir un approvisionnement le plus proche du bio et local
- Court-circuiter la grande distribution
- Avoir des rapports équitables avec les producteurs
- Maintenir un rapport citoyen et intégrer la structure dans une démarche d'économie sociale et solidaire et de mixité sociale

Ces objectifs s'intègrent à ceux présents dans la charte des AMAP.



ACTIONS MISES EN OEUVRE

Tenir compte dans l'approvisionnement de l'engagement des fermes en faveur de la réinsertion professionnelle : une des deux fermes alimentant l'AMAP, la ferme des Tilleuls, produit avec des personnes en situation de précarité
Une livraison des paniers s'effectue le mardi de 17h30 à 18h30 dans une maison de quartier
L'AMAP propose des paniers à 10 ou 15 euros composés de légumes et parfois de fruits rouges, avec un prix d'adhésion de 5 euros par an.
Privilégier des producteurs locaux certifiés en agriculture biologique.

RESULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS, DES ACTIONS MISES EN OEUVRE

Une trentaine de famille qui bénéficie chaque semaine des livraisons préparées par les producteurs
Assurer des débouchées et des revenus réguliers pour deux producteurs locaux, insérés en circuit court
Les livraisons en maison de quartier permettent de créer du lien social et la permanence assurée par les adhérents, selon les disponibilités, crée un moment d'échange

ORIGINALITE DU PROGRAMME

L'originalité tient dans le fait de travailler avec une ferme de réinsertion et de livrer dans un lieu qui facilite l'échange avec les habitants, notamment des jeunes.

PARTENARIAT(S) DEVELOPPE(S) DANS LE CADRE DU PROGRAMME

- La structure est membre du réseau des AMAP
 - Ses producteurs sont la ferme des Tilleuls et la Cueillette des Trois-Pierre.
 - La structure a été en partie financée par la commune d'Yvetot.
-

RETOUR D'EXPERIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés durant la mise en oeuvre du programme :

Les difficultés que peuvent rencontrer les producteurs impactent l'association
Ces difficultés peuvent décourager certains amapiens

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Dialogue constant entre producteurs et consommateurs, notamment sur les besoins et préférence.

Forger de nouvelles relations d'échange entre producteurs et consommateurs : l'AMAP de la forge

Résumé : Initiée par un collectif de producteurs d'une ferme Terre de Liens à Moutiers-au-Perche, l'AMAP de la Forge voit le jour en 2008. Elle rassemble aujourd'hui une trentaine de familles consommant des produits locaux et de saison tout en permettant aux producteurs en agriculture biologique de trouver de nouveaux débouchés pour leurs produits. L'AMAP valorise les pratiques respectueuses de l'environnement et de la santé.

AUTEUR(S)

Bernard David
Membre de l'AMAP
amapforge @free.fr

Fiche rédigée par :
BUR Clara

PROGRAMME

Démarrage : 2008
Lieu de réalisation : Rémalard, PNR du Perche
Budget : N/C
Agriculture biologique

ORGANISME(S)

AMAP de la Forge
35 Rue Marcel Louvel 61345
REMALARD (Local de distribution)
61345 Rémalard
<http://amapforge.free.fr/>
Salariés : N/C
Bénévoles : 10
Adhérents : 30



COMITE DE LECTURE

Date de lecture de la fiche : mardi 03 mars 2020 00:00

Appréciation(s) du comité : Impacts élevés !

Solution(s) : Agriculture et alimentation, Environnement, Santé

Opérateur(s) : Association, ONG

Pays : France, Normandie, Orne

Bénéficiaires : Agriculteurs, Population rurale, Professionnels, Universel

Envergure du programme : Locale

Domaine(s) : Agriculture, Alimentation, Environnement, Participation citoyenne

CARACTERISATION - Fiche IARD :

Type d'acteur: Producteurs: Associations

Type d'action: Distribution / Commercialisation: Vente en circuit-court

Type d'objectif(s): **Sociaux:** Amélioration de la santé par une alimentation saine / **Environnementaux:** Décarbonisation des chaînes agricoles et alimentaires, Conservation de la biodiversité, Préservation de la qualité et de la fertilité des sols, Préservation de la qualité des eaux / **Culturels:** Valorisation du patrimoine technique (savoir-faire) / **Sociaux:** Recherche d'une plus grande équité dans les relations / **Environnementaux:** Dépollution des modes de production agricole / **Développement local:** Synergie entre les acteurs du territoire / **Pédagogiques:** Sensibilisation des consommateurs à des pratiques responsables

Fiche collectée dans le cadre du programme RESOLIS « Alimentation responsable et durable » (PNR)

Copyright: Licence Creative Commons Attribution 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>)

Pour citer un texte publié par RESOLIS : David, « Forger de nouvelles relations d'échange entre producteurs et consommateurs : l'AMAP de la forge », **Journal RESOLIS** (2020)

ORIGINES ET CONTEXTE DU PROGRAMME

A l'initiative du collectif de producteurs de la ferme de la Bourdinière à Moutiers au Perche, des rencontres ont eu lieu en 2007 pour envisager la création d'une AMAP. Au fil des réunions, le groupe s'est étoffé et motivé. En 2008 l'AMAP de la Forge a été créée. Elle est composée d'un groupe de consommateurs des secteurs de Rémalard et Longny-au-Perche en partenariat avec des producteurs de Moutiers au Perche, Condé sur Huisne, La Madeleine Bouvet et Saint Jean la Forêt.

OBJECTIFS DU PROGRAMME

Pour les producteurs, il s'agit d'obtenir de nouveaux débouchés pour leurs produits ;
Pour les consommateurs, l'initiative est portée par une volonté d'acquérir des produits en agriculture biologique et locaux, à un prix juste, en permettant la sauvegarde et le développement de l'agriculture locale ;
Préserver l'existence et la continuité des fermes de proximité dans une logique d'agriculture durable, socialement équitable et écologiquement saine.



ACTIONS MISES EN OEUVRE

Lien direct entre un groupe de consommateurs et un producteur ;

- Signature d'un contrat qui concrétise un engagement de confiance pour une alimentation de qualité, de saison, obtenue avec des méthodes non nocives pour l'environnement et la santé humaine ;
- Instauration du pré-achat en vue de soutenir la survie des petites exploitations agricoles ;
- Définir le rôle des adhérents en assurant à tour de rôle la responsabilité de la distribution au local (le mardi).

Parmi les membres, sont désignés :

- Un coordinateur général pour fixer les réunions, organiser les contacts et accueillir les nouveaux. Ce poste peut être occupé en tournant ;
- Un coordinateur par producteur chargé du choix des partenaires, de s'assurer que les objectifs de la ferme et du groupe sont atteints. Il suit le recrutement des nouveaux consommateurs, collecte les chèques, les remet au producteur. Il transmet au producteur les commandes hebdomadaires.

RESULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS, DES ACTIONS MISES EN OEUVRE

L'AMAP, qui a démarré avec une dizaine de volontaires engagés, dessert aujourd'hui une trentaine de familles ;

Environ 6 producteurs travaillent avec l'AMAP, pour une diversité de produits livrés : pain, produits laitiers, légumes, volailles, œufs, fromage de chèvre, fromage de brebis, champignons, pommes.

ORIGINALITE DU PROGRAMME

L'AMAP de la Forge est une association « de fait » :

- elle n'est pas déclarée en tant qu'association loi 1901 ;
- les membres s'engagent moralement mais ne versent aucune cotisation ;
- chaque membre est responsable individuellement, il n'y a pas de responsabilité collective de l'association.

PARTENARIAT(S) DEVELOPPE(S) DANS LE CADRE DU PROGRAMME

Un adhérent a mis à disposition le local de distribution, situé à Rémalard, qui habrite une forge et a donné son nom à l'AMAP.

RETOUR D'EXPERIENCE

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Le logiciel de commande « Amap J » fonctionne très bien et simplifie les prises de commandes.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou transposition du programme :

Initiative issue d'un groupe de producteurs et adhérents motivés. Il faut avoir l'envie et la motivation d'assurer les distributions, la permanence et d'accorder de son temps à l'organisation. Partir avec un noyau d'environ deux producteurs motivés dès le départ.

Juste un Zeste : Une association favorisant les circuits courts en collaboration avec des producteurs siciliens

Résumé : L'association Juste Un Zeste participe aux réseaux d'économie solidaire en proposant des achats en circuits courts. Organisés par les adhérents, ces achats en circuits courts se font pour obtenir des prix justes, pas les plus bas. Solidarité, confiance et transparence entre les producteurs et les adhérents sont la base de ces échanges

AUTEUR(S)

Emmanuelle VINCENT

Adhérente et membre de la commission diversification

juste.un.zeste@gmail.com

Fiche rédigée par :
Cécile Biret

PROGRAMME

Démarrage : 2013

Lieu de réalisation : Guillestre

Budget : N/C

Origine et spécificités du financement :
Cotisations des adhérents, vente des produits

ORGANISME(S)

Juste un Zeste

Espace des droits de l'Homme

05600 Guillestre

<https://www.justeunzeste.fr/>

Salariés : 1

Bénévoles : 50

Adhérents : 400



COMITE DE LECTURE

Date de lecture de la fiche : mardi 16 octobre 2018 00:00

Appréciation(s) du comité : *Innovant !, Résultats et impacts à préciser*

Solution(s) : *Agriculture et alimentation*

Opérateur(s) : Association, ONG

Pays : France, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Hautes alpes / Italie

Bénéficiaires : Universel

Envergure du programme : Locale

Domaine(s) : Alimentation

CARACTERISATION - Fiche IARD :

Type d'acteur: Acteurs de la consommation: Associations, collectifs

Type d'action: Distribution / Commercialisation: Vente en circuit-court

Type d'objectif(s): **Sociaux:** Recherche d'une plus grande équité dans les relations / **Développement local:** Contribution au maintien et/ou à la création direct(e) d'emplois / **Pédagogiques:** Amélioration de l'accès à l'information

Fiche collectée dans le cadre du programme RESOLIS « Alimentation responsable et durable » (PNR)

Copyright: Licence Creative Commons Attribution 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>)

Pour citer un texte publié par RESOLIS : VINCENT, « Juste un Zeste : Une association favorisant les circuits courts en collaboration avec des producteurs siciliens », ***Journal RESOLIS*** (2018)

ORIGINES ET CONTEXTE DU PROGRAMME

La naissance de Court-Jus (<https://court-jus.jimdo.com/>) s'est imposée en 2011 suite à un rapprochement avec la coopérative sicilienne agricole des Galline Felici.

L'association Court-jus d'Embrun a vite pris de l'ampleur. Court-jus a alors entamé une stratégie de multiplication des structures dans le souci de sécuriser les producteurs qui ne dépendent pas de la pérennité d'une seule association. Juste un Zeste est alors créé en 2013 dans le sillage de l'association Court-Jus d'Embrun.

Court-Jus a décidé de se limiter à un territoire entre Chorges et Châteauroux les Alpes alors que Juste un Zeste s'investit sur le Guillevin-Queyras.

OBJECTIFS DU PROGRAMME

Toutes les associations engendrées par Court-Jus dont Juste Un Zeste participent aux réseaux d'économie solidaire en proposant des achats en circuits courts organisés par les adhérents. Elles défendent un modèle économique respectueux de la terre et des hommes via les circuits-courts et une gestion collégiale favorisant la dimension humaine.

Les agrumes et autres produits des Galline Felici vendus aux adhérents ne sont pas présents sur les marchés locaux. Par contre, Juste un Zeste propose ponctuellement des produits locaux lors des distributions.

Les circuits courts permettent de résoudre les trois problèmes principaux de l'agriculture :

- Rémunérer à prix justes les agriculteurs
- Préserver l'environnement
- Entretenir la confiance du consommateur



ACTIONS MISES EN OEUVRE

Activités de distribution, co production

- Le cœur de l'activité est la distribution des agrumes de Sicile pendant l'hiver de novembre à avril.
- Coproduction d'avocats financée par le collectif d'associations françaises.

Produits siciliens distribués : oranges, pamplemousses, clémentines, mandarines, citrons, avocats, fenouils, artichauts, amandes.

- Quand il y a une livraison d'agrumes, un producteur local est présent avec ses produits. Le reste de l'année, de mai à octobre, soutien ponctuel à des producteurs locaux en vendant leur surplus (produits maraîchers, viande, fromage, tisanes, vin...).

Gestion collégiale de l'association :

Un conseil d'administration collégial se réunit une fois par mois pour faire le point sur les actions et sur le travail des commissions. Le conseil s'occupe également de la commande des agrumes et fixe les prix. Les adhérents organisés en groupes autour d'une personne relai participent aux distributions.

Le grand volume des commandes permet de dégager des marges utilisées pour financer une salariée, le transport des produits, le hangar pour la distribution et divers projets.

Des groupes de travail ouverts à tous ont été créés pour les sujets qui nécessitent un travail conséquent : commission communication, commission diversification, commission coproduction.

Participations à des événements :

- Festival Artgricoles, participation chaque année, organisation d'un marché de producteurs en 2018
- Festival Alimentaire, co-organisation depuis 3 ans
- La Festa, chaque année rencontre entre les différentes associations françaises et les producteurs des Galline Felici

RESULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS, DES ACTIONS MISES EN OEUVRE

- On compte 8 associations dans la lignée de Court-Jus de Veynes à Briançon.
- Travail avec une 30aine de producteurs en Sicile regroupés en coopérative
- En 2018, les 8 associations touchent au total 2500 à 3000 foyers soit 10 000 personnes environ. Juste un Zeste distribue environ 40 tonnes agrumes/an.
- En 2017, Juste un Zeste regroupe 400 adhérents, regroupés en 45 groupes.
- Juste un Zeste fait des retours réguliers très positifs aux producteurs de Sicile. Echanges constants entre les producteurs siciliens et les associations françaises.

ORIGINALITE DU PROGRAMME

Juste un Zeste regroupe un grand nombre d'adhérents pour échanger avec des siciliens et proposer leurs produits de qualité en circuits courts de façon collégiale, bénévole.

Le collectif « l'usine à Gas » regroupe une dizaine d'associations en France, distribuant les agrumes des Galline Felici et menant une réflexion approfondie sur le lien entre consommateur et producteur.

PARTENARIAT(S) DEVELOPPE(S) DANS LE CADRE DU PROGRAMME

- Dons aux associations caritatives et de soutien aux migrants
- Participation au projet agroécologie paysanne dans les Hautes-Alpes de l'ADEAR (Court-Jus)
- Amap du Guillevin
- Parc naturel régional du Queyras

RETOUR D'EXPERIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés durant la mise en œuvre du programme :

Les bénévoles actifs investis dans l'association manquent de temps car ils sont investis dans d'autres associations en même temps.

La commission diversification peine à se développer pour deux raisons :

- Les critères de choix des producteurs locaux ne sont pas faciles à définir pour l'association, même si des critères de base ont été établis grâce à la commission diversification
- Intérêt moindre des adhérents pour les produits du territoire que pour les agrumes

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Pour résoudre le problème de sélection et d'écoulement des produits locaux, l'association essaye au maximum d'établir des relations de confiance entre adhérents et producteurs : mise en place par exemple de deux rencontres par an autour d'un marché de producteurs.

L'organisation des distributions est rigoureuse et efficace pour optimiser au maximum le temps des bénévoles. Les groupes d'adhérents se relaient pour les différentes activités de l'association.

Améliorations futures possibles :

Juste un Zeste cherche à mutualiser un salarié pour les différentes associations afin de créer un poste à temps plein.

Juste un Zeste avec Court-Jus et les autres associations se lancent sur une réflexion plus générale avec en vue des projets plus vastes : relocalisation alimentaire, défense du foncier, souhait de réunion avec les élus, achats de parts dans l'abattoir local etc.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou transposition du programme :

La réussite de Juste un Zeste tient à l'exigence au niveau de la qualité des produits, l'importance du rapport aux producteurs et à une organisation efficace. En même temps, les adhérents apprécient la souplesse de l'association qui a fait le choix de ne pas être une AMAP pour éviter la contractualisation.



www.parcs-naturels-regionaux.fr



www.resolis.org

Avec le soutien de :



**MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE L'ALIMENTATION**

*Liberté
Égalité
Fraternité*



**MINISTÈRE
DE LA TRANSITION
ÉCOLOGIQUE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*



**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

ADEME



**AGENCE DE LA
TRANSITION
ÉCOLOGIQUE**