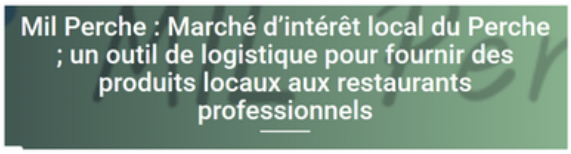
Généricité

Le Marché d'Intérêt Local (MIL)

Le Marché d'Intérêt Local (MIL) est un concept de plateforme logistique collective adaptée aux circuits alimentaires courts et de proximité (CACP). C'est une des possibilités viables pour l'organisation logistique de ces circuits. Il est en expérimentation dans le Perche, porté par l'association de producteurs « MIL Perche » et soutenu par différents acteurs publics dont le Parc Naturel Régional du Perche.

Pour la réalisation de ce document, RESOLIS s'est appuyée notamment sur deux entretiens réalisés en 2018 et en 2020.



Qu'est-ce qu'un MIL ?

A l'état d'expérimentation dans le Perche (on compte aussi une tentative de mise en place dans la Somme), le MIL ne possède pas de définition déjà établie dans la littérature scientifique.

Pour RESOLIS, le MIL est une plateforme logistique collective caractérisée par :

- Un périmètre d'action local destiné uniquement à des échanges de type CACP
- Un espace physique composé des infrastructures nécessaires au stockage et au transport des produits (hangar équipé aux normes, raccordement au réseau routier ou à d'autres infrastructures de mobilité)
- Une charte ou un cahier des charges (notamment en termes d'environnement et de traçabilité) qui engage les producteurs participants et garantit une offre de produits de qualité
- Une gouvernance démocratique et inclusive maîtrisée par les producteurs
- Une activité portée par une structure à but non lucratif (association loi 1901 ou syndicat mixte) ou une société de producteurs ou d'économie mixte

Le MIL, un petit MIN ?

Le MIL est une plateforme logistique collective de la famille des CACP. Cette appellation fait référence au « Marché d'intérêt national (MIN) » mais, si ce n'est le nom, ces deux marchés n'ont pas grand-chose à voir. Il y a par contre des fonctions et des oppositions de modalités entre MIN (et au-delà marchés de gros) et Centrales d'achats de la grande distribution. Un MIL intervient à une échelle locale et traduit une volonté de reterritorialisation du système alimentaire.
Le MIL est une des manières de s'écarter des rouages de la logistique conventionnelle et donc de permettre aux producteurs à la fois une plus grande autonomie et une meilleure compétitivité par rapport aux produits issus des pays à plus faible coût de production.

Pourquoi vouloir imaginer une alternative au Marché d'Intérêt National ?
Les Marchés d'Intérêts Nationaux, services en général publics créés à partir des années 60, ont pour but d'approvisionner les commerces alimentaires des grandes villes en France. Il existe aujourd'hui 17 MIN répartis sur le territoire métropolitain. Le MIN de Rungis représente le plus grand marché de produits agricoles du monde avec 9 milliards de chiffre d'affaires annuel.

Par les MIN transitent des flux massifs et nombreux (823 600 tonnes de fruits et légumes en 2011 par exemple), dont des produits alimentaires venant de tous pays dans un cadre fortement concurrentiel.

Le MIL entend donc inventer des pratiques logistiques en tenant compte d'une volonté de reterritorialiser le système alimentaire et de reverdir la production agricole.

A une échelle locale, et grâce à un contrôle des producteurs, un MIL peut répondre aux besoins de mutualisation des services post-agricoles, aux difficultés logistiques et permettre un rapprochement entre producteurs et consommateurs.

Le MIL se positionne-t-il en opposition au MIN ?

Le MIL offre une possibilité pour les producteurs et les consommateurs de s'affranchir d'intermédiaires sur les produits locaux et de qualité dans un système de CACP.

Nous pensons que MIL et MIN s'intègrent dans différents espaces et sont complémentaires ; rural et petites aires urbaines pour les MIL et métropoles pour les MIN. Les MIN délimitent en général quelques espaces pour accueillir des produits locaux et offrir des facilités logistiques adaptées aux besoins des CACP. De même, ils peuvent faciliter l'arrivée de produits internationaux issus de l'agroécologie et du commerce équitable.

Des réflexions ont émergé autour d'un projet de **Marché d'Excellence Régional** en Guadeloupe à partir de 2016 sur les bases de travaux antérieurs (années 90) menés pour la création d'un Marché d'Intérêt Régional (MIR). Par l'excellence et la définition de son concept, ce marché devait prendre en compte des enjeux de qualité des produits, de santé et de sécurité alimentaire que n'avait pas prévu le MIR. Notre concept de MIL se positionne dans cette dynamique avec la prise en compte des enjeux de la transition agricole et alimentaire.

Fonctionnalités d'un MIL

Le MIL est donc une plateforme logistique collective, s'inscrivant dans un espace physique, permettant de mutualiser des fonctions ou des services post-agricoles et de mettre sur pied une logistique adaptée aux CACP.

Il existe plusieurs variantes dans la réalisation d'un MIL. Nous vous présentons ci-dessous différents modules qui peuvent s'intégrer à un projet de MIL. Cette liste est non-exhaustive.

L'organisation des flux

- La **livraison par cross-docking** est une technique logistique minimisant au maximum le temps de stockage et le travail au sein de la plateforme. Les produits de chaque producteurs arrivent déjà prêts pour les clients (en termes de quantité et de tri) suite à un ramassage collectif. Ces produits sont directement envoyés en livraison. Cela simplifie grandement la logistique mais il faut une base organisationnelle solide pour ne pas qu'il y ait des erreurs récurrentes. Il faut notamment que chaque producteur connaisse les commandes de chaque client et qu'il puisse en amont opérer les tris.

- La **livraison avec stockage** demande moins de travail pour les producteurs mais plus pour les travailleurs de la plateforme. La récupération est toujours collective mais les producteurs fournissent leurs productions brutes sans prendre en compte les clients. Les produits sont donc stockés au sein de la plateforme et sortent en fonction de la demande.

- Le **carré-vente** est une forme de vente sans livraison. Ce sont les clients qui se déplacent vers la plateforme pour leurs achats. Le ramassage est toujours collectif. La plateforme peut être ouverte ponctuellement et régulièrement (par exemple deux fois par semaine) ou alors à plein temps.

Gestion de la plateforme en propre ou en prestation

Confier la gestion de la plateforme à un ou plusieurs prestataires spécialisés peut être une option envisageable permettant moins d'investissements matériels, une plus grande maîtrise du travail et une plus grande flexibilité. Cependant, c'est un choix coûteux qui nécessite un flux de vente solide. Garder la gestion de la plateforme permet plus de liberté et d'autonomie mais l'organisation et l'opérationnel sont nettement plus complexes.

Pour la gestion en propre, un MIL peut être porté et géré par différentes entités.

Premièrement, et c'est le cas du MIL du Perche, il peut être géré par une association de producteurs. Cela permet l'autonomie des producteurs ainsi qu'une gouvernance inclusive. L'association peut prendre en charge plusieurs fonctions et veiller à maintenir l'égalité entre ses membres. Par exemple : acquisition d'un véhicule, frais d'essence, paiement du loyer de la plateforme... Ces dépenses peuvent être anticipées ce qui permet de moduler la somme de l'adhésion à l'association. Cependant les coûts sont importants et cela est compliqué pour une association de producteurs de porter seule la mise en place et la gestion d'une telle structure.

L'association peut aussi être ouverte plus largement à des collectivités ou des citoyens. Des règles de gouvernance spécifiques doivent être appliquées afin que les producteurs en gardent la maîtrise.

Une SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif) semble être aussi une option envisageable. Elle possède de nombreux atouts notamment l'association d'un large éventail d'acteurs au sein de l'entreprise (producteurs, clients, associations, collectivités ...). A l'image des MIN, une SEM (Société d'Economie Mixte) peut être porteuse du projet. Enfin, le format du syndicat mixte est intéressant si la collectivités souhaite être porteuse du projet et avoir la maitrise du site.

Espace réfrigéré pour stockage moyenne durée (quelques jours)

Le mise en place d'un espace réfrigéré peut être intégrée à la plateforme si le stockage des produits est pris en charge. Cela permettra de rallonger la durée de vie des produits. Cependant, les coûts d'investissements et de gestion sont importants.

Emplois d'insertion

Les travaux logistiques sont adaptés à des emplois d'insertion. Dans le cadre des MIL, ce sont en plus des travaux à fort impact social, ayant du sens, et donc adaptés à un public éloigné du travail. Ces emplois sont en partie subventionnés et peuvent permettre l'embauche malgré un budget serré.

Salon professionnel local

Des salons professionnels locaux peuvent être organisés afin de placer le MIL dans les dynamiques économiques du territoire et d'introduire des nouvelles habitudes d'approvisionnement pour les professionnels.

Catalogue des disponibilités

Afin de rendre lisible la disponibilité des produits des producteurs, un catalogue en ligne peut être publié et actualisé. Cela permet de rendre plus attractif cet espace de vente pour les clients.

Projet COLCICCA

La mise en commun de la logistique, qui est coûteuse, nécessite une organisation rigoureuse en matière de comptabilité et de finance. L'équité doit être respectée pour l'ensemble des acteurs engagés. Pour cela, le document « *Projet COLCICCA, Concevoir des organisations logistiques collectives et intelligentes pour les circuits courts et alimentaires* » (2019) offre une fiche pratique, la n°4, donnant des pistes concrètes d'organisations pour permettre l'équité financière.

Le site internet Logicout.fr est un outil pour calculer les coûts de livraison en circuit court pour un producteur. Il a été développé par le CEREMA et des chercheuses de l'Université Gustave Eiffel en lien avec le Projet COLCICCA

Le MIL permet de répondre à différentes contraintes

Voici un comparatif entre une logistique individuelle de CACP et la plateforme de logistique physique collective qu'est le MIL.

Le producteur doit régulièrement se déplacer régulièrement dans de nombreux points de livraison différents en raison du nombre important de clients, commandant de petites quantités.

Les producteurs mutualisent le ramassage et la livraison selon une des techniques décrites précédemment. Les producteurs peuvent s'organiser eux-mêmes et se répartir ces tâches ou alors faire appel à un prestataire extérieur.

Vendre en circuit court nécessite une prise en charge plus importante de la logistique par producteur pour

- Les infrastructures : il faut des bâtiments de stockage ou de vente aux normes et des outils de transformation pour diversifier le choix des produits.
- Le matériel : Le véhicule et l'essence, nécessaires aux multiples livraisons, sont très coûteux
- Les finances : elles sont plus complexes du fait du grand nombre de clients

Les charges sont mutualisées et nettement diminuées :

- Le lieu de stockage est unique
- Les tournées (ramassage et livraison) sont réalisées tour à tour par les producteurs (ou par un prestataire)
- Un système optimisé de facturation unique peut-être mis en place

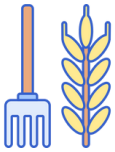
La clientèle est moins stable qu'un grossiste ou une agro-industrie.

Le MIL permet la création d'un marché plus ou moins centralisé ayant pour conséquence une meilleure sécurisation des débouchés.
Le MIL est aussi actif dans le démarchage et la sensibilisation auprès de clients potentiels.

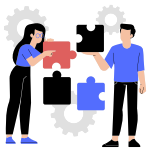
Acheter en circuit court entraîne la diminution du choix des produits et l'augmentation considérable du nombre de fournisseurs et donc une augmentation significative du temps consacré à l'approvisionnement.

Les fournisseurs sont regroupés, ce qui offre plus de simplicité et de visibilité sur la disponibilité des produits et sur les livraisons ou les achats en carré-vente.

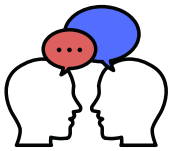
Les bénéfices et externalités positives pour le terrritoire



Maintien et création directe d'emploi



Synergie entre les acteurs du territoire



Transmission de pratiques responsables aux professionnels

Freins et leviers tirés des témoignages des porteurs d'initiatives

Pour compléter le retour d'expériences du MIL Perche, d'autres entretiens ont été menés avec des acteurs ayant essayé de mettre en place des projets de logistique commune (avec ou sans plateforme physique).

Difficultés et obstacles identifiés par les initiatives

Un unique travailleur à temps plein a été embauché pour le démarrage. Sa masse de travail était beaucoup trop importante. Il faut donc être vigilant sur la question des conditions de travail et anticiper la masse de travail à fournir pour solidifier le projet.

Les acteurs de la restauration collective ont été difficiles à mobiliser car les habitudes professionnelles et matérielles sont difficiles à faire évoluer du fait de la rigidité de l'administration, de la charge de travail et de la prise en compte de la saisonnalité des produits. De plus les établissements scolaires ont des contraintes financières. Les délais de commandes sont aussi souvent trop courts.

Il y a eu des difficultés à mobiliser des financements publics pour soutenir le projet dans sa phase de démarrage.

Le bassin du Perche est trop restreint pour atteindre la rentabilité dans les conditions actuelles.

Des difficultés sont apparues pour l'approvisionnement de quelques produits.

Autres expériences

Des agriculteurs voient la restauration collective comme un débouché pour finir leur stock, ce qui n'est pas satisfaisant du point de vue des chefs-cuisiniers.

Des problèmes de gouvernance sont vite apparus dans la mise en place des projets (manque de pilotage chez les producteurs) du fait d'un accompagnement peut-être trop présent de la part des soutiens (chambre d'agriculture notamment).

Solutions et leviers d'action évoqués

Pour le MIL Perche, compte tenu du poids de la restauration collective dans l'ensemble de l'activité, des solutions peuvent venir des cuisiniers et d'une meilleure maîtrise et prédictibilité des achats (réduction de la proportion de viande dans les repas, réduction du gaspillage alimentaire).

La plateforme physique n'a pas été mise en place immédiatement mais par son rôle de régulation a été un levier important pour le MIL Perche. C'est pourquoi nous avons accordé à cet espace physique, avec ses fonctionnalités, un rôle majeur et une place centrale dans notre concept.

La synergie entre l'association du MIL Perche et le PNR du Perche a été forte dans la construction du MIL.

La diversification des types de clients est un atout essentiel pour atteindre plus de régularité et de prévisibilité dans le régime des ventes.

Sources

Cerema, IFSTTAR, Chambre d'Agriculture Hauts-de-France. (2019) *Projet COLCICCA, Concevoir des organisations logistiques collectives et intelligentes pour les circuits courts et alimentaires*

Syndicat Mixte Baie de Somme 3 Vallées. (2018) *Étude de faisabilité technico-économique pour la mise en place d'un marché d'intérêt local en Picardie maritime Rapport de phase 2 et 3*