

CAPITALISATION SUR LES VULNÉRABILITÉS ET LES ADAPTATIONS MISES EN OEUVRE PENDANT LA CRISE SANITAIRE DE LA COVID-19



Pendant la COVID-19, le système alimentaire a dû endurer diverses défaillances et paralysies qui ont altéré son organisation. Et même si au sortir de la crise le système alimentaire dominant qu'est **le modèle agro-industriel a su faire preuve d'une certaine agilité et de robustesse, cette apparente solidité cache des symptômes en différents points qui alertent sur la trajectoire jusqu'à présent empruntée.** Garants de la production alimentaire, les agriculteurs sont parmi les premiers à affronter certaines de ces difficultés induites ou exacerbées par l'épidémie alors qu'ils doivent jongler avec les vulnérabilités propres à leur modèle d'activité agricole.

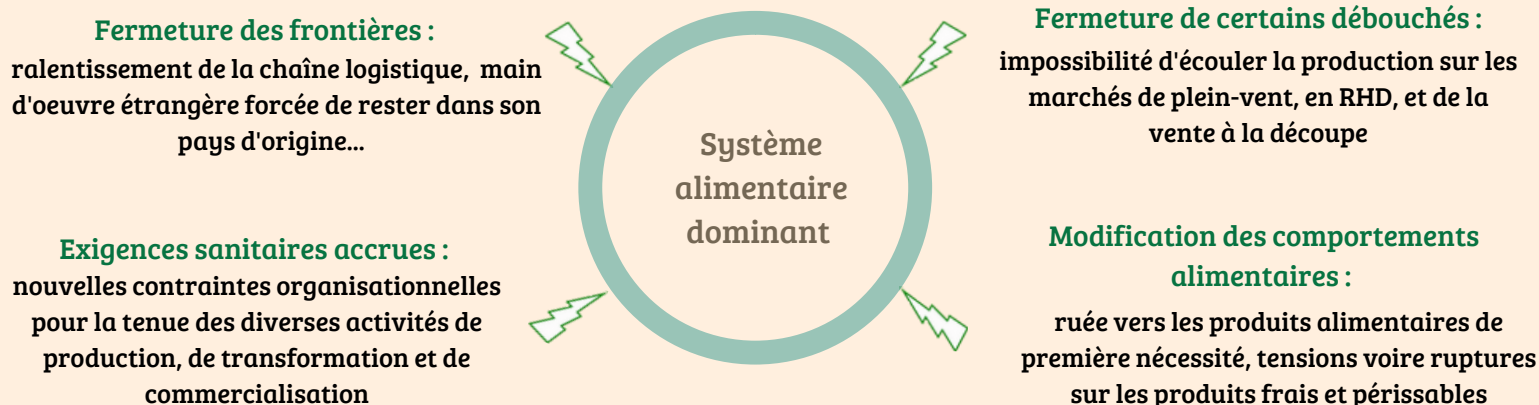


Figure 1 : La crise sanitaire, révélatrice de tensions pour notre système alimentaire

D'abord décontenancés à l'image du reste de la population, les agriculteurs ont fait preuve aux côtés de différents acteurs des systèmes alimentaires d'une **grande force de réactivité** et n'ont pas manqué d'ingéniosité pour s'adapter aux changements occasionnés. Partout en Occitanie, des initiatives ébauchées comme accomplies, individuelles comme collectives, éphémères comme pérennes ont vu le jour pour pallier les problèmes rencontrés. Différents acteurs, qu'ils soient institutionnels, sectoriels ou citoyens furent force de proposition et de soutien pour traverser cette période de confusion et d'incertitude. C'est le cas des réseaux CIVAM et Bio Occitanie qui ont dès le premier confinement coopéré pour répondre en urgence aux problèmes exprimés par les agriculteurs.

A présent, dans la continuité logique de la mobilisation et des actions mises en place intervient la phase essentielle de recueil des expériences. Le projet SATRO (Système Alimentaire Territorial de la Région Occitanie) cherche donc à **interroger plus précisément les vécus, les implications et les apprentissages des agriculteurs pendant la crise sanitaire.** A travers les retours d'expériences d'agriculteurs issus de divers horizons, il s'agit de **comprendre la manière dont chacun a appréhendé et s'est investi pendant la crise sanitaire, et les enseignements qu'ils en tirent. Et ce dans l'optique d'amorcer une tentative de réponse sur la manière dont cet événement a inféré sur la trajectoire de leur système.** Les agriculteurs n'évoluant pas seul, il convient enfin de creuser du côté de certaines initiatives ayant émergé ou s'étant affirmées en temps de crise. Et ce, afin de mieux **saisir la manière dont s'est organisée la riposte des différentes parties prenantes avec les agriculteurs.**



LE PROJET SATRO

- **Objectif 1 :** explorer les vulnérabilités imputables ou réveillées par la crise de la COVID-19 auxquelles ont été soumis nos agriculteurs et caractériser dans quelle mesure ils ont effectivement été affectés.
- **Objectif 2 :** examiner les différentes réactions et les enseignements que les agriculteurs tirent de la crise sanitaire.
- **Objectif 3 :** recenser et diffuser les adaptations initiées par les agriculteurs et par le cortège d'acteurs en retraçant la trajectoire de certaines initiatives marquantes.

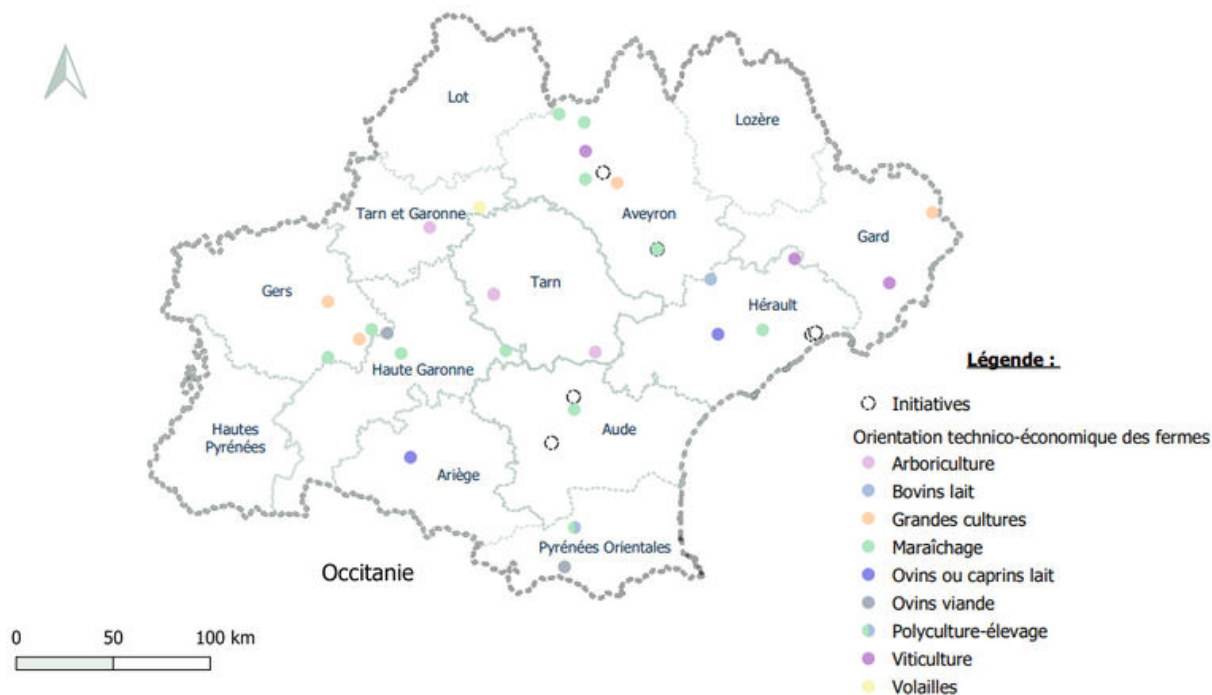


Figure 2 : Carte référençant les agriculteurs et les initiatives interrogés en Occitanie

La présente étude invite à prospecter les différents territoires d'Occitanie (Figure 2) dans l'objectif de rendre compte de la pluralité des vécus et des apprentissages des agriculteurs. Dans cette idée, l'option qui a été retenue est **la technique de l'entretien semi-directif** (un guide pour les agriculteurs, un autre pour les porteurs de projet). C'est dans l'idée d'octroyer un franc-parler et de ne pas gommer la diversité des discours et des ressentis que cette méthode est employée ici. Afin de constituer la grille d'entretien, les réflexes ont été de mener une revue de littérature sur le sujet, d'échanger avec les conseillers et animateurs des réseaux d'agriculture biologique et CIVAM afin de prendre la mesure de ce qui s'est déroulé sur le territoire occitan avant de tester et d'étoffer le guide auprès des personnes concernées. Le guide dûment complété, c'est un total de **26 entretiens** qui ont été réalisés auprès des agriculteurs occitans tandis que **7 autres** ont été menés pour retracer la trajectoire d'initiatives marquantes.

S'agissant des initiatives nées ou s'étant affirmées pendant la crise sanitaire, **des fiches capitalisation** (c.f annexes) ont été produites à travers les retours laissés par les porteurs de projets et certaines des parties prenantes. Chacune d'entre elle inclut le fonctionnement général de l'initiative, la trajectoire empruntée, les acteurs qui y ont pris part et les outils mobilisés. En plus de quoi, un focus a été placé sur les difficultés rencontrées pour les mettre en oeuvre, les clés de leur réussite et les points de vigilance à garder en tête si d'aventure certains souhaiteraient se lancer dans des aventures similaires.

Pour les agriculteurs, les dires ont été retranscrits et une **typologie de la réaction et des apprentissages des agriculteurs** a été créée. Plusieurs critères ont été pris en compte (perception de la crise, niveau d'affection de la crise, nature et types d'adaptations mises en oeuvre,, réseau relationnel mobilisé, trajectoire de l'exploitation agricole, profil professionnel, système de valeurs...) et **4 idéaux-types en sont sortis**. Ces idéaux-types sont des représentations volontairement simplifiées qui visent à condenser l'information selon des traits prégnants pour catégoriser les individus. Difficile d'affirmer avec certitude que chaque agriculteur appartient à une unique catégorie. En effet, plutôt qu'une catégorisation stricto sensu, il faut lire cette typologie comme un continuum avec des hybridations possibles entre les traits qui caractérisent les idéaux-types.

L'ENQUÊTE EN QUELQUES CHIFFRES

- **7** initiatives retracées
- **26** agriculteurs interrogés
- **60%** d'agriculteurs labellisés AB
- **70%** des systèmes construits à échelle humaine
- **80%** impliqués dans des démarches de durabilité
- **85%** des agriculteurs investis dans la vente en circuit-court

IDENTIFICATION DES DIFFICULTÉS DES AGRICULTEURS EN PÉRIODE DE CRISE SANITAIRE DE LA COVID-19

Les agriculteurs ont été confrontés à de multiples contraintes qui font le propre de la crise sanitaire et auxquelles se superposent des tensions inhérentes à l'activité agricole, exacerbées à différents pas de temps de la crise.

DES DIFFICULTÉS EN TOILE DE FOND

Les agriculteurs ont dû affronter des problèmes qui ont accompagné cette période de la crise sanitaire. Cela se matérialise d'abord par **des complications relationnelles**, marquées par une froideur dans les rapports socioprofessionnels avec des échanges en dent de scie en raison d'un déphasage entre le rythme intense auquel ont été soumis les agriculteurs et celui plus décousu des autres secteurs. « Les interactions ralentissent, tout comme les ventes. L'un ne va pas sans l'autre ». Une autre difficulté concerne **le flou informationnel** dans lequel les agriculteurs se sont retrouvés noyés d'informations. "Tout a été dit et son contraire". Ils regrettent un manque de centralisation, de fiabilité et de facilité d'accès à l'information. Certains soutiens leur ont échappé. Enfin et malgré des agriculteurs qui s'estiment relativement épargnés en comparaison à d'autres professions, on est obligé d'évoquer **les effets sur la santé économique de l'activité**. Certains ont pu être piégés par une anticipation trop optimiste des événements. L'engouement pour la vente en circuit-court les a poussés à investir massivement alors que le soufflé est retombé et notamment en raison d'une concurrence accrue.

DES TENSIONS PROPRES AUX MODÈLES D'ACTIVITÉ, RÉVEILLÉES PAR LA CRISE DE LA COVID-19

1er temps (début du confinement)

La fermeture des débouchés et la gestion de la production : nerf de la guerre au début du confinement, les initiatives bricolées ou plus structurées ont créé un réseau d'opportunité qui a rapidement balayé cette question et aucun des agriculteurs interrogés n'a eut à gaspiller ses produits « C'est vrai que sur le moment on a été pris de court, mais on a été très réactif ». Ce n'est que de manière très limitée que les agriculteurs ont eu à décaler ou ajuster leur calendrier de production. Cette modification de l'emploi du temps s'est avérée plus complexe pour les fermes à l'organisation déjà bien ficelée laissant peu de place à la flexibilité.

2nd temps (cœur du confinement)

En seconde lame est arrivée ensuite la question de **la surcharge physique et mentale**. Beaucoup d'agriculteurs pointent du doigt un niveau de travail qui a souvent flirté avec les limites de la rupture. Plusieurs aspects mis bout à bout ont nourri cette fatigue et ce stress généralisé : il a fallu jongler avec des activités de vente chronophages, respecter les conditions sanitaires strictes sur les lieux de vente et avaler l'explosion de la vente en circuits courts. «C'était énorme en temps de travail [...] On n'aurait pas pu tenir le rythme».

3ème temps (fin du confinement)

Surviennent enfin des problèmes sur **l'approvisionnement en matières premières** avec des délais de livraison et des ruptures d'approvisionnement qui persistent. Les tensions sur la disponibilité et la logistique des fournitures (emballages, outillages...) s'additionnent à une hausse des prix (+20-30%). "On sent clairement une augmentation des prix de 10 à 20% sur les fournitures et tout est remis avec du délai". A ce propos, les difficultés ressenties sont très hétérogènes et dépendent autant de la stratégie adoptée par la ferme dans l'utilisation et la gestion de leurs matières premières que des fournisseurs avec lesquels ils travaillent.

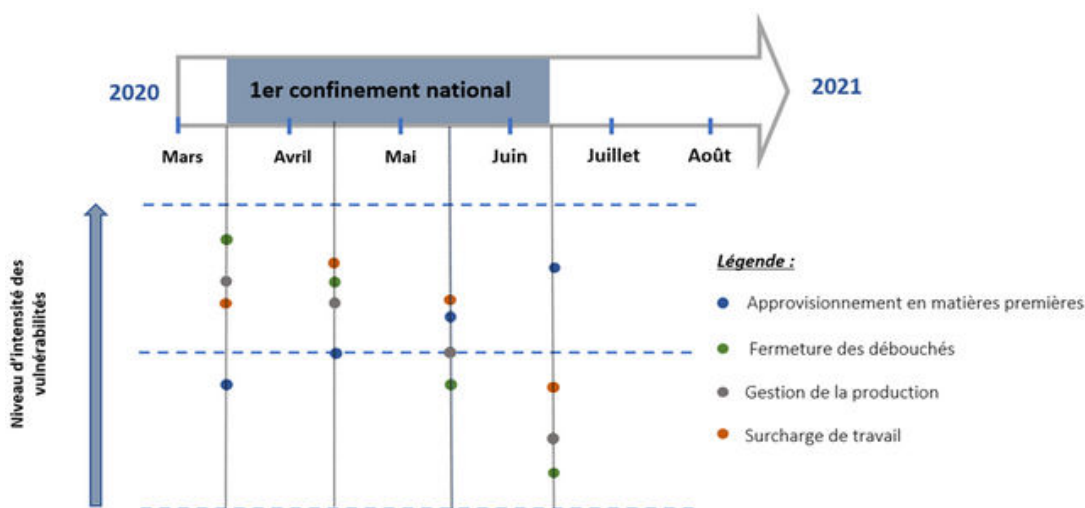


Figure 3 : Chronologie de l'intensité des vulnérabilités exprimées par les agriculteurs pendant le 1er confinement

L'insuffisance de main d'œuvre

L'échantillon d'agriculteurs interrogés promeut des systèmes agricoles construits à échelle humaine qui essayent de ne pas outrepasser la charge de travail. A noter cependant que les conditions de recrutement et de sécurisation de la main d'œuvre sont bien plus complexes qu'avant la pandémie.

DES ADAPTATIONS TOUS AZIMUTS... CONCENTRÉES VERS LA RECONFIGURATION DES DÉBOUCHÉS

DES DISPOSITIFS A L'INITIATIVE DES AGRICULTEURS...

Nul besoin de rappeler que les agriculteurs commercialisant sur les marchés de plein-vent ou en RHD se sont retrouvés le bec dans l'eau. Pour y remédier, les agriculteurs déployés sur plusieurs systèmes de commercialisation n'ont eu qu'à **réorganiser leur mix commercial** en jouant au jeu des vases communicants. Les autres, n'ont pas manqué de réactivité, et se sont lancés sans trop tergiverser dans **la vente en circuit court**. C'est un véritable **El dorado** qui s'est engagé. Parmi eux, on retrouve les indémodables drives, livraisons à domicile et casiers fermiers automatiques. S'agissant des autres sources de difficultés, **les outils de stockage et/ou de transformation furent précieux** pour écouler les invendus, et bénéficier d'un temps de réflexion et d'organisation supplémentaire pour décider de la voie à emprunter. La question ouvrière a elle été absorbée en s'orientant vers une **main d'œuvre locale ou en sécurisant les postes** (hausse des salaires, dépistage, aides dans les démarches administratives...). Pour surmonter les tensions sur la disponibilité et la logistique d'approvisionnement en matières premières **l'anticipation, le stockage, et les achats groupés** en grosse quantité ont été des armes principales pour lutter contre l'inflation des prix et/ou les délais de livraison tandis que pour la charge de travail, il a fallu se fixer des limites personnelles ou s'investir dans démarches collectives pour ne pas frôler le burn-out.

... SUPPLÉES PAR DES INITIATIVES LOCALES VENUES DE DIFFÉRENTS HORIZONS

Au regard des retours d'expériences des agriculteurs, nombres d'acteurs des systèmes alimentaires ont été force de proposition pour venir en aide aux agriculteurs. Le réseau d'acteurs mobilisé autour des agriculteurs se porte témoin d'un **élan de solidarité venu de tous bords** (Figure 3):

- **les citoyens** à travers la réorganisation des conditions de ventes sur les AMAP ou plus modestement en dessinant des groupements d'achats à l'échelle du quartier.
- **les associations et organismes de développement rural et agricole** à travers l'élaboration de drive, le recensement des circuits, la mise à disposition de plateforme numérique de pré-commande...
- **les syndicats agricoles** vers qui les agriculteurs adhérents se sont tournés pour obtenir l'information sur les divers soutiens, bons plans et possibilité de collaboration.

- **les institutions publiques** ne sont pas en reste puisqu'elles ont apporté un soutien matériel et financiers pour appuyer la structuration des initiatives ou amortir les tensions sur la trésorerie

C'est donc loin d'être seuls qu'ils ont affronté cette période d'incertitude en comptant sur un réseau solidaire qui a su apporter à son échelle son énergie, ses compétences et son aide financière, matérielle, physique ou psychologique... Pourtant, **les dispositifs déployés se sont essentiellement concentrés sur la reconfiguration des débouchés** avec un déséquilibre des solutions proposées. Cela se matérialise par une surreprésentation des dispositifs et soutiens visant à pallier la fermeture des débouchés. Souvent, **l'urgence première de retrouver des points de commercialisation a éclipsé ou invisibilisé les autres vulnérabilités**. Des initiatives ont tenté de percer mais se sont avérées inadaptées et les agriculteurs ne s'en sont pas saisis. Concernant la question de l'insuffisance de main d'oeuvre agricole et de la gestion de la production, l'arsenal d'accompagnement et de soutien n'a pas véritablement existé, ou n'a pas su s'affirmer. Les coopérations avec les MIN ou les communes pour stocker les produits, ou les ateliers de transformation sont dans une moindre mesure ceux vers qui les agriculteurs se sont orientés mais n'ont pas suffisamment été exploités. De même, les dispositifs pour pallier l'insuffisance de la main d'œuvre se sont avérés inadaptés. Les plateformes de recensement de besoins en main d'œuvre, les services de remplacement et les tentatives de rapprochement entre demandeurs d'emploi/producteurs reçoivent des retours mitigés.

RECAPITULATIF

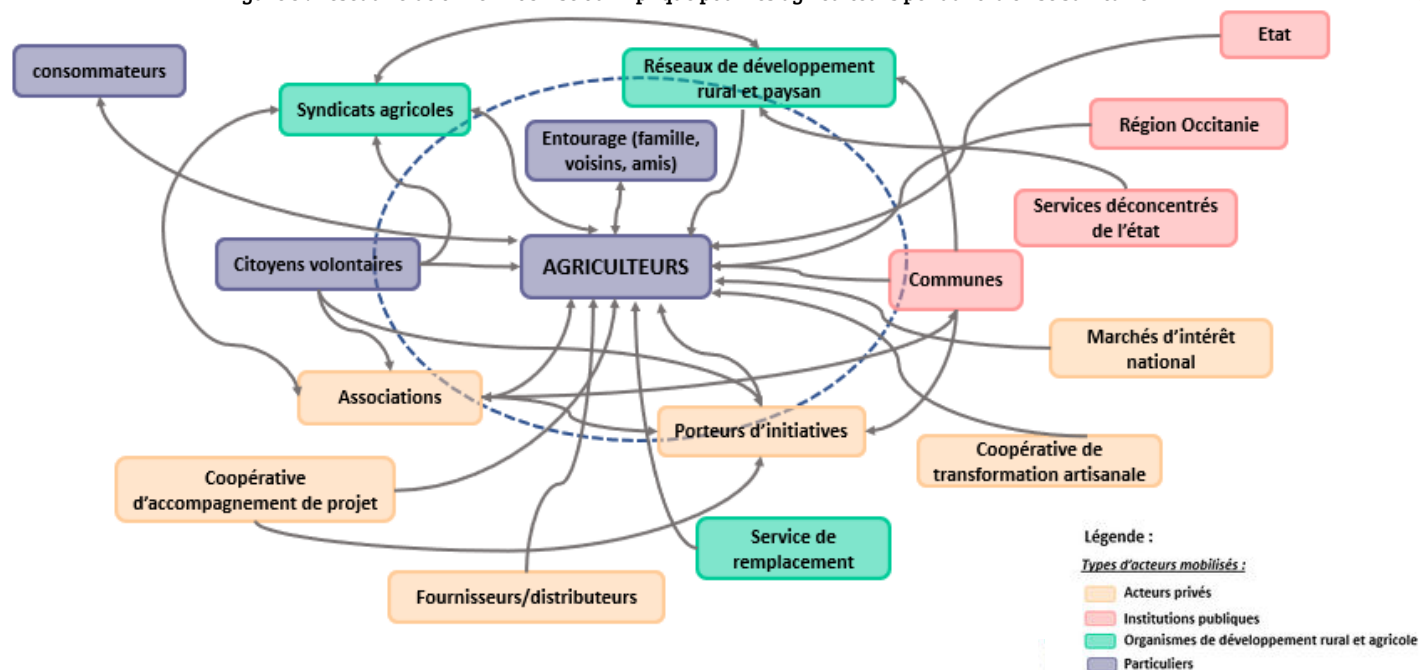
Problème de commercialisation

particulièrement mobilisateur

Gestion de l'activité + insuffisance main d'oeuvre
pas suffisamment exploité ou inadapté

Surcharge + problème sur les matières premières
pensé quasiment exclusivement à l'échelle de la ferme

Figure 3 : Réseau relationnel mobilisé ou impliqué pour les agriculteurs pendant la crise sanitaire



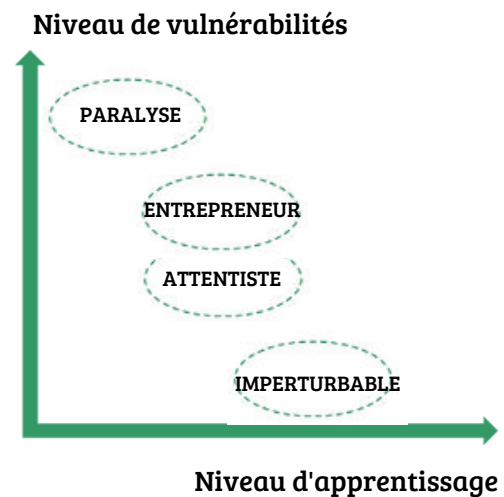
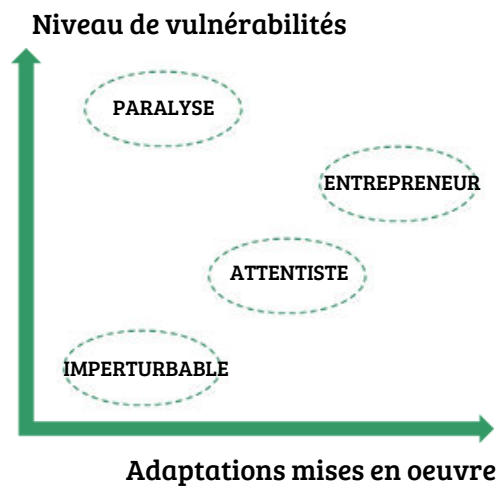
DES SCHÉMAS ORGANISATIONNELS DIFFÉRENTS MAIS DES PROCESSUS DE STRUCTURATION SIMILAIRES

A nouveau, les initiatives retracées se portent témoin d'une concentration des efforts pour la reconfiguration des débouchés. De manière générale, on observe une redondance dans la nature des circuits de ventes adoptés (mise en place de drives, systèmes de livraison ou ajustement des marchés) même si chacun d'entre eux possède sa propre identité organisationnelle qui a su muter au fil de la crise sanitaire. Ces initiatives émergent grâce à la **réactivité d'associations citoyennes et paysannes locales** ou à **partir de la mobilisation des habitants** à l'écoute de la détresse de leurs agriculteurs (Figure 3). Ils jouent un **rôle fédérateur** en mettant à contribution leur réseau relationnel et leur connaissance du terrain au service d'une organisation des circuits de vente construite dans l'urgence. **Cette force du collectif** où chacun apporte son énergie, son lot d'outils et de compétences permet en l'espace de quelques semaines, de passer d'une organisation plutôt précaire, à une organisation bien huilée. Deux facteurs majeurs ont souvent permis de concrétiser la structuration des initiatives. **L'usage accru du numérique**, qui a facilité la mise en relation des producteurs et des consommateurs. Cela s'est manifesté par une utilisation renforcée des **réseaux sociaux** tels que WhatsApp et Facebook, employés ici en tant que solutions d'urgence pour renouer le cordon avec les mangeurs. Mais aussi ensuite via **les plateformes de commandes numériques** (lacagette.net, Solalim, Solaci Coop'circuits) qui se sont avérées d'une aide précieuse dans la structuration des drives et dans l'allègement de la charge de travail.

A côté de quoi, **les institutions publiques ont stabilisé ces dispositifs** en apportant un soutien matériel et financier et ainsi favorisent la pérennisation des dispositifs. Parmi les initiatives décrites, deux d'entre elles ont périclité tandis que trois autres se sont maintenues. Celles qui se sont désintégrées soulignent qu'elles n'avaient **pas forcément la volonté de s'inscrire dans la durée** mais modestement de **se positionner en tant que dispositifs palliatifs** à la fermeture des débouchés. Elles évoquent aussi la **dépendance aux institutions publiques** avec un partenariat à double tranchant dans le sens où le modèle économique de ces initiatives repose pour partie sur des financements publics. Le matériel généreusement mis à disposition par les communes peut aussitôt être réquisitionné s'ils ne souhaitent plus s'investir dans le projet. Celles qui perdurent ont soit réussi à **s'émanciper de la contrainte institutionnelle**, n'ont jamais impliqué les institutions publiques connaissant le risque, ou restent dépendantes de ces soutiens mais construisent progressivement leur **autonomie financière**. Enfin, si elles sont toujours vivantes aujourd'hui, c'est aussi parce qu'elles **répondent à un besoin du territoire** qui dépasse le microcosme créé par la crise sanitaire et permettent de maintenir une dynamique économique, du lien social au sein du territoire et garantissent une accessibilité à des produits bio et locaux pour tous.

TYPOLOGIE DES REACTIONS ET APPRENTISSAGES DES AGRICULTEURS

Ces résultats sur les vulnérabilités et les adaptations nous permettent de construire 4 idéaux-types qui visent à rendre compte de la diversité des réactions et des apprentissages des agriculteurs en réponse à la crise sanitaire.



L'Imperturbable (5/26) rassemble les agriculteurs qui ressortent épargnés par la crise sanitaire. Leurs conditions de travail sont restées stables et la santé de leur ferme n'a été que maigrement affectée. Ils n'ont pas été concernés par les vulnérabilités suscitées grâce à des logiques de travail qui tendent à construire un système à échelle humaine doté d'une bonne autonomie qui les prémunissent des difficultés éventuellement rencontrées sur les facteurs de production ou sur leurs systèmes de ventes. En conséquence, ils n'ont eu à entreprendre que des modifications marginales dans la structuration et l'organisation de leur ferme. L'imperturbable rassemble bon nombre d'agriculteurs engagés dans des démarches de durabilité. Il est à noter que l'intégralité des agriculteurs appartenant à cet idéal-type sont d'ailleurs labellisés AB. Ils voient la crise comme un événement qui les poussent à persévérer dans la voie dans laquelle ils se sont aventurés.

Le Paralysé (2/26) qui ne compte aucun agriculteur labellisé AB, caractérise ceux pour qui la crise a été particulièrement délicate. Ils ont été complètement désorientés par l'incertitude et la superposition des vulnérabilités les a plongés dans une situation préoccupante dont les retombées se répercutent encore sur la santé de leur activité et eux-mêmes. S'ils arrivent à cibler les difficultés auxquelles ils ont été confrontés, ils peinent à rattacher ces tensions à des fragilités systémiques, et ne parviennent pas à convertir ses leçons en des actions transformatives. D'ailleurs, ils cherchent davantage à renforcer un système stable et performant en dehors de toute crise.

L'Entrepreneur (12/26) regroupe des profils d'agriculteurs assez hétérogènes qui partagent en commun la nécessité de modifier l'organisation de leur mix commercial en raison de la fermeture de l'un de leurs débouchés ; les marchés de plein-vent bien souvent. Réactifs, ils ne leur a pas fallu longtemps pour développer des alternatives individuelles ou collectives de vente en circuit court qui se sont avérées plutôt fructueuses mais qui ont fini par peser dans la durée sur l'organisation et le rythme de travail. Pour cette raison, ces adaptations n'ont pas eu vocation à perdurer et se limitent à des réponses conjoncturelles sans véritable volonté de transformer leur modèle d'activité.

L'Attentiste (7/26) désigne un profil d'agriculteur capable de temporiser les effets de la crise sanitaire, soit parce qu'il dispose des outils et/ou soit d'un tissu relationnel étoffé sur lequel il a pu s'appuyer. Ce laps de temps octroyé leur a permis de définir une stratégie d'orientation de l'exploitation agricole pour avancer dans le brouillard en mobilisant au besoin des ressources matérielles, humaines qu'ils ont parfois rarement intégrées dans leur système. Réceptifs aux signaux de leur environnement, ils peuvent initiés des dynamiques collectives via leur réseau de connaissances mais bien souvent ils se sont greffés à des dispositifs pour lesquels leur investissement est modéré.

DES RETOURS D'EXPÉRIENCES QUI ENJOIGNENT À CONSTRUIRE DES SYSTÈMES BASÉS SUR LE COLLECTIF

Les adaptations expérimentées pour atténuer ou contourner les effets de la crise sanitaire rendent compte des outils qu'il faut investir pour construire la résilience. Bien que la portée de la crise n'ait pas induit une véritable transition des modèles d'activité pour nos agriculteurs occitans, ils ont malgré tout pu remettre en question leurs schémas de pensée, et explorer sans les internaliser certains attributs constitutifs de la résilience. Au regard de ce qui a été dit jusqu'à présent, la crise met en lumière la nécessité de construire des systèmes agricoles résilients : diversifiés, locaux, autonomes et basés sur le collectif. C'est sur dernier point que nous revenons pour conclure cette synthèse et qui finalement a été le fil conducteur de tout cet écrit.

LE RÔLE PRÉCIEUX DE LA COHESION SOCIALE ET DES RELATIONS SOCIALES

En guise de conclusion, ce qui semble se dessiner à la lumière de ces divers retours, c'est bien un ensemble d'acteurs qui a su s'engager, s'adapter et souvent se coordonner. Là se trouve sans doute la fameuse résilience alimentaire. Alors que le confinement invite à conserver une distanciation sociale, l'importance de la proximité relationnelle s'est affirmée. Des mouvements de solidarité de divers horizons se sont signalés pour soutenir les agriculteurs que ce soit à travers des gestes simples ou des initiatives plus structurées. Cette effervescence a rappelé aux agriculteurs et acteurs des systèmes alimentaires qu'il faut maintenir une certaine proximité relationnelle avec le tissu local. Que ces interactions soient lâches ou fortes, formelles ou non, le simple fait qu'elles existent a facilité leur réactivation pour développer ces initiatives. C'est cette force du collectif qui a permis de dépasser les contraintes de la crise sanitaire et a permis de proposer de véritables solutions alternatives.

Oui, la crise sanitaire a fait jaillir des idées de toute provenance et a laissé s'exprimer des initiatives nouvelles, en dormance ou préexistantes qui se sont concentrées à épauler les agriculteurs en proie à la fermeture de leurs débouchés. Il semble donc précieux au stade d'ébullition de la crise, d'ouvrir une palette diversifiée de solutions et d'outils d'adaptations, que de les restreindre a priori quelques grandes actions. Le tri se fera dans l'implication et le sens que donnent les acteurs à ce dispositif. Pourtant, ces actions entreprises peinent à s'ancrer dans la durée et se limitent à la période de la crise sanitaire. On ressent pour certains une forme de déception liée à un retour vers le monde d'avant. En réalité, ce retour est assez logique dans la mesure où les stratégies des acteurs avaient pour objectif de lutter contre les perturbations introduites par la crise et de donner au système alimentaire une capacité de renforcement et d'adaptation du système plus que d'appuyer une quelconque transition. La question qui en ressort à présent est donc de mieux valoriser le fruit de ces interactions pour dépasser le stade "adaptation" et s'engager dans un processus de transformation.

POUR EN SAVOIR PLUS

Agriculture, Alimentation et COVID-19

- Chiffolleau, Y., Darrot, C., Maréchal, G., & Akermann, G. (Éds.). (2020). Manger au temps du coronavirus: Enquête sur nos systèmes alimentaires. Éditions Apogée.
- Hubert Jumel, Kevin Morel. INRAE (2020). Impact de la covid-19 sur les exploitations de production de légumes. Synthèse d'un travail exploratoire.
- Michel Dron et Philippe Kim-Bonbled. (2020). Covid-19 et agriculture: Une opportunité pour la transition agricole et alimentaire ? (Académie d'Agriculture de France).

Résilience des systèmes alimentaires

- Réseau CIVAM (2017) Les systèmes alimentaire et agricoles territorialisés : replacer l'alimentation au coeur des territoires
- Servigne, P., & De Schutter, O. (2017). Nourrir l'Europe en temps de crise: Vers des systèmes alimentaires résilients. Actes Sud.

D'AUTRES FACTEURS DE RÉSILIENCE MOBILISÉS PENDANT LA COVID-19

Diversification : (toute proportion gardée)

- des circuits de commercialisation pour écouler les invendus issus et se prémunir de la fermeture de son débouché principal.
- des fournisseurs et intermédiaires pour limiter les risques de rupture et de délais d'approvisionnement.
- des productions pour multiplier son portefeuille de revenu et réduire les risques liés aux conditions climatiques et économiques.

Autonomie :

- appuyer le développement et la mutualisation d'outils locaux de stockage et de transformation.
- sobriété dans l'utilisation des matières premières.

FR CIVAM Occitanie :

Tel : 04.67.06.23.40
Mail : contact@civam-occitanie.fr
Maison des agriculteurs
bat B Mas de Saporta, CS 50023
34875 Lattes Cedex



Partenaires



Financeurs





L'EPAS

(l'épicerie paysanne ambulante solidaire)

"L'EPAS, c'est une coalition entre des paysans et des citoyens engagés, soucieux de repenser la manière de s'alimenter"

L'EPAS propose un **service de commande et de livraison en circuit court**. Ancrée sur le bassin de vie de la Haute-Vallée de l'Aude, **elle ravitaille les populations locales en produits bio et locaux**, du petit village reculé à la ville de Limoux. Élaborée avant tout pour **faire face à la fermeture des débouchés**, elle se positionne aujourd'hui en tant qu'**alternative aux grandes surfaces**.



Fonctionnement général :

Vendredi soir - Lundi midi

La plateforme Socléo est ouverte aux commandes. **Garnissez vos paniers !**

Lundi soir - Vendredi matin

Rassemblons les produits des uns et des autres aux Jardins de la Haute-Vallée.

Vendredi matin

Vérifions que rien ne manque et préparons les commandes ! Trions les produits de chaque paysans par village. A chaque village sa palette.

Puis, place à la distribution ! A chaque agriculteur est assigné un ou plusieurs villages en fonction de ceux qu'ils sont susceptibles de traverser lors de leur trajet retour. Ils récupèrent donc les cagettes concernées et prennent la route.

Vendredi après-midi

Récupérez vos paniers ! Les référents bénévoles les réceptionnent et organisent la distribution auprès des mangeurs en les plaçant dans les cagettes nominalisées avec le ticket de commande



Localisation :



**1 Avenue Salvador Allende
11300 LIMOUX
FRANCE**

En quelques chiffres :

- 26 villages concernés
- 60 agriculteurs adhérents
- 90 paniers hebdomadaire et jusqu'à 160 (1er confinement)
- 800 produits disponibles



Acteurs impliqués :



La Maison Paysanne de l'Aude :

Thomas Galland : en charge de l'organisation, l'animation et de la gestion de l'épicerie, il suit l'initiative depuis ses premiers instants.



Les agriculteurs : partie prenante de l'organisation, que ce soit pour fournir les produits alimentaire ou les distribuer.



Un syndicat agricole : la confédération Paysanne a joué un rôle clef pour fédérer les différents acteurs et orchestrer les prémices de l'EPAS.

Des structures locales bénévoles :

Le groupement d'achat de Quillan : fut d'une aide précieuse pour structurer l'initiative en mettant à disposition ses équipements personnels, son équipe de bénévoles et son compte bancaire.

Les Jardins de la Haute Vallée: atelier coopératif de transformations artisanales des produits agricoles met à disposition son hangar à marchandises



Les référents bénévoles : se mettent volontairement au service du projet pour réceptionner les commandes, et organiser leur remise aux mangeurs



Les institutions publiques : qui ont contribué à la sécurisation de l'emploi dédié à l'animation du projet (Département de l'Aude) + mise à disposition ponctuel d'un local par la mairie d'Espéraz

Quid des caractéristiques de Socléo ?

- S'adresse à tous types d'acteurs (particuliers, transformateurs, RHD, distributions...)
- Composition libre du panier
- Inclusion des utilisateurs dans la gouvernance
- Vente permanente et par session

Plus d'informations :

Enquête : les outils numériques de vente en circuits courts



Trajectoire de l'initiative :

Une première organisation déjà bien ficelée grâce à la force du collectif

Mars 2020 : A l'annonce du confinement, la Confédération Paysanne de l'Aude sollicitée par ses agriculteurs en raison de la fermeture des marchés fait jouer son réseau pour élaborer une alternative. Dans un laps de temps très court, elle parvient à réunir les Jardins de la Haute-Vallée, le groupement d'achat de Quillan, les agriculteurs où chacun apporte sa pierre à l'édifice. Loin d'être optimal, ce système nouvellement élaboré remplit parfaitement sa fonction première : écouler leurs invendus face à la fermeture de leurs débouchés



La nécessité d'ajuster l'organisation

Avril-Mai 2020 : Le bouche à oreille prend le relais pour répandre l'arrivée d'un nouveau dispositif de vente qui satisfait agriculteurs et consommateurs. Très plébiscité, les commandes s'envolent... Il faut à présent penser la structuration du projet pour atténuer la charge de travail qui va avec. Deux propositions voient le jour : améliorer la logistique du transport des marchandises pour éviter que les agriculteurs ne remontent le camion vide et celle de faciliter la gestion des commandes via un outil de commande en ligne (lacagette.net).

Peaufiner le fonctionnement de l'EPAS

Depuis juin 2020 : A l'annonce de la levée du confinement, même si on ne retrouve pas l'engouement de la crise sanitaire pour ce circuit, la clientèle est fidélisée et le nombre de paniers moyens se stabilise. Alors, un questionnaire est diffusé auprès des agriculteurs et consommateurs pour livrer leurs retours sur l'expérience et évaluer si le dispositif mérite de perdurer. Les retours sont unanimes... Ils témoignent d'une forte appétence pour l'alimentation locale et durable. Il faut donc à présent penser à la pérennisation de l'initiative.

L'adhésion à un système de commande en ligne facilite l'organisation des commandes. Avec la cagette.net puis Sociéo, l'EPAS bénéficie d'une plateforme gratuite qui sécurisera les demandes et facilitera le paiement.

La nouvelle stratégie d'implication des agriculteurs induit un roulement dans les tournées effectuées. A tour de rôle donc les agriculteurs passent chercher les produits de leurs homologues. La préparation des commandes par village finalisée, chaque agriculteur est assigné à un ou plusieurs villages en fonction de ceux qu'ils sont susceptibles de traverser lors de leur trajet retour

DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

Logistique et organisation : maintien de la chaîne du froid, qualité des produits après le transport, articles manquants

Négligence de certains agriculteurs sur la quantité voire la qualité des produits

Distinguer le moment de travail et le temps d'échanges. Coordination de la préparation des commandes parfois confuses (errances, investissements partiels, pas de rôle défini)

CLÉS DE LA RÉUSSITE

Capacité à réactiver des liens avec des acteurs locaux en situation d'urgence et à entretenir ces liens pour structurer l'initiative

Projet au service des besoins du territoire (relocalisation de l'emploi, reconsidération du rapport à l'alimentation, lutte contre l'isolement alimentaire, revalorisation du métier d'agriculteur)

Un projet qui a du sens pour toutes les parties prenantes où chacun trouve sa place

POINTS DE VIGILANCE

Déséquilibre dans la proposition de l'offre alimentaire (excès de maraîchers/ manque de viandes)

Problème de gouvernance. Chacun doit s'investir équitablement dans l'initiative ce qui fait défaut depuis quelques temps

Veiller à ce que la dynamique ne s'essouffle pas en accordant davantage d'importance à la communication auprès des parties prenantes (newsletter, site internet, suivi de l'aventure)

Fiches réalisées dans le cadre du projet SATRO : Vulnérabilités et adaptations des agriculteurs pendant la crise sanitaire de la COVID-19

FR CIVAM Occitanie :

Tel : 04.67.06.23.40
Mail : contact@civam-occitanie.fr
Maison des agriculteurs
bat B Mas de Saporta, CS 50023
34875 Lattes Cedex

Partenaires



Financiers



Rédaction : Ismaël MEDDAHI - Octobre 2022



Tout Ô pré

"L'expérience collective est frappante. Créer un projet commun avec des personnes de différents horizons"

Tout ô pré couple un **système de commande en ligne** à un **service de livraison en circuit court de produits fermiers locaux** qui dessert les territoires de la Montagne Noire, du Carcassonnais et du Lauragais. Née à l'aube du 1er confinement, **cette aventure citoyenne** s'est avant tout structurée dans l'optique de **soutenir les agriculteurs locaux pour faire face à la fermeture de leurs débouchés** (marchés, RHD) et **pourvoir une alimentation saine et locale aux populations du territoire** confrontées aux contraintes de la crise sanitaire.



Fonctionnement général :

Samedi matin - Lundi soir

La plateforme Coop Circuits est ouverte aux commandes. **Garnissez vos paniers !**

Mercredi soir - Jeudi matin

Rassemblons les produits des uns et des autres au local de Tout'Ô pré.

Jeudi matin

Préparons les commandes ! Chaque produit est étiqueté avant d'être placé dans les cagettes nominalisées avec le ticket de commande.

Jeudi après-midi

Place à la distribution ! Chaque bénévole se charge d'amener les paniers dans les villages relais qui leur ont été attribués. Là-bas, les mangeurs peuvent récupérer leur commande.



© Sarah Ménager (Tout Ô pré)

Localisation :



29 avenue du Lauragais
11600 VILLEGAILHENC
FRANCE

En quelques chiffres :

- 2 Un tandem historique
- 70 paniers hebdomadaire
- 100 agriculteurs adhérents
- 450 produits disponibles

Quid des caractéristiques de Coop Circuits ?

- Composition libre du panier
- Enregistrement des commandes récurrentes
- Inclusion des utilisateurs dans la gouvernance
- Vente permanente et par session

Plus d'informations : Enquête : les outils numériques de vente en circuits courts



Acteurs impliqués :

Un tandem complémentaire :

Sarah : instigatrice du projet en charge du réseau relationnel et de la logistique

Camille : s'investit sur les aspects organisationnels et la gestion.

Les agriculteurs : maillon central, ils fournissent Tout Ô pré en produits alimentaires.

Les citoyens bénévoles : indispensables dans le fonctionnement de l'initiative, ils s'activent sur la préparation des commandes et participent à la distribution des paniers dans les villages relais.

Des structures d'accompagnement : la SCIC Sapie qui propose un appui technique et décisionnel sans oublier les partenariats avec Digeat puis Coop'Circuits qui offrent une plateforme de vente numérique avec la possibilité de régler en ligne.

Les institutions publiques : parmi lesquelles les mairies ont joué un rôle prépondérant avec un soutien matériel et financier (local, équipements de stockage, chambre froide...). A l'échelle nationale, le plan FranceRelance a contribué à l'acquisition d'un camion semi-frigorifique.



Trajectoire de l'initiative :

Une première organisation dessinée dans l'urgence :

Mars 2020 : A l'annonce du confinement, une voisine maraîchère s'est retrouvée dans l'impossibilité d'écouler sa production. Sollicitée pour lui venir en aide, Sarah s'est proposée de contacter les clients fidèles. Tout doucement, elle dessine une organisation et tisse la toile de son réseau en essayant l'initiative auprès des producteurs, consommateurs et villages avoisinants...



© Sarah Ménager (Tout Ô pré)

Quels bénéfices ?



Faire face à la fermeture des débouchés, mais pas que...

- Réduction du temps alloué à la commercialisation
- Vitrine pour faire découvrir les produits de la ferme
- Rémunération au juste prix
- Création d'un lien avec les bénévoles/mangeurs

Un moment de doute et le temps venu pour structurer l'initiative :

Juin 2020 - Septembre 2020 : Camille rejoint l'aventure avec pour ambition d'aider Sarah à pérenniser l'initiative. La jeunesse et la fragilité du projet est encore vive, penser la structuration de l'initiative est devenue primordiale (création d'une identité juridique, système informatisé de commandes, lieu d'accueil et de stockage plus adéquat).



© Sarah Ménager (Tout Ô pré)

Une réorganisation rendue possible par le soutien de bénévoles :

Avril 2020 : Puis, le bouche à oreille a fait son effet et la nouvelle s'est très vite répandue. Des agriculteurs désireux de se greffer au projet comme les consommateurs, heureux de s'approvisionner en produits frais, bio et locaux ont afflué. La charge de travail étant devenue insoutenable, la participation active des bénévoles a été vitale pour continuer à aller de l'avant



Quels bénéfices ?

- S'alimenter en produits bio et locaux
- Acte citoyen en faveur de l'économie sociale et solidaire
- Partager un moment convivial et conserver un lien social en période de crise sanitaire
- Donner du sens à une période d'incertitude

Et depuis ?

Que ce soit en période de confinement ou non, les consommateurs sont désormais attachés à l'initiative et les paniers ne désemplassent pas. L'initiative continue de se structurer avec ce réseau d'acteurs. Le déménagement cette année vers un local tout équipé, aménagé par la mairie de Villegailhenc leur offre un espace de travail et d'accueil de la marchandise plus adapté.

DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

Logistique et organisation : maintien de la chaîne du froid, qualité des produits après le transport

Négligence de certains agriculteurs sur la quantité voire la qualité des produits

CLÉS DE LA RÉUSSITE

Capacité à fédérer plusieurs parties prenantes autour du projet et à entretenir ces liens pour structurer l'initiative

Projet au service des besoins du territoire (relocalisation de l'emploi, reconsidération du rapport à l'alimentation, lutte contre l'isolement alimentaire, revalorisation du métier d'agriculteur)

Un projet qui a du sens pour toutes les parties prenantes où chacun trouve sa place

Une qualité de la communication auprès des personnes impliquées (newsletter, site internet, suivi de l'évolution du projet...)

POINTS DE VIGILANCE

Autonomie financière encore précaire. Dépendance aux subventions et institutions publiques

Modèle qui repose grandement sur l'implication des citoyens

Déséquilibre dans la proposition de l'offre alimentaire (surplus de fromages, manque de viandes)

Flirt avec la limite de charge de travail. Importance de conserver un équilibre de vie professionnel et personnel

Fiches réalisées dans le cadre du projet SATRO : Vulnérabilités et adaptations des agriculteurs pendant la crise sanitaire de la COVID-19

FR CIVAM Occitanie :

Tel : 04.67.06.23.40
Mail : contact@civam-occitanie.fr
Maison des agriculteurs
bat B Mas de Saporta, CS 50023
34875 Lattes Cedex

Partenaires



Financeurs



Rédaction : Ismaël MEDDAHI - Octobre 2022



Le marché paysans des Aubes

"Le marché, c'est une idée qui n'est jamais tombée dans l'oubli et qui s'est vue propulsée par la crise sanitaire"

Le marché paysans des Aubes

Le marché paysan des Aubes est un **marché de quartier montpelliérain** qui s'est concrétisé à l'époque du 1er confinement pour venir en aide aux agriculteurs sans solution pour vendre leur production. Tenu par trois associations complémentaires, les intentions premières du projet dépassent le cadre de la crise sanitaire et s'applique à **dynamiser la vie de quartier et le lien social autour d'une alimentation locale, saine et de saison.**



Evolution organisationnel du marché :

1

Les producteurs sont rassemblés dans le hangar. Chaque stand est distant de 2m et les producteurs sont équipés pour respecter les consignes de distanciation sociale (gel hydroalcoolique, masques, table de séparation, gants). Un sens de circulation est planifié et les transactions sont effectuées avec précaution. Il en est de même à l'extérieur où une file d'attente est organisée et le flux de personnes est géré par les bénévoles des associations de quartier.

2

Les commandes ne désemplassent et il devient difficile de gérer le flux de personnes ; l'impatience se fait sentir dans la file. Compliqué aussi de limiter les contacts pour un marché qui se veut par essence un espace de lien social. Ajoutons à ça de nouveaux agriculteurs désireux de rallier le projet, un hangar devenu trop petit, et l'allègement des mesures sanitaires... Il est temps de s'arracher pour mieux s'enraciner !

3

Les associations obtiennent finalement l'autorisation de la mairie pour tenir le marché sur la place des Cailles en conservant un schéma organisationnel auquel sont soumis tous les marchés pendant la crise sanitaire avant de reprendre aujourd'hui un fonctionnement plus traditionnel



Acteurs impliqués :



Le tissu associatif :

Marché Paysans (MP) : apporte son expérience acquise sur la structuration d'outils de commercialisation au service du commerce de proximité et participe au recensement des agriculteurs dans l'impossibilité d'écouler leurs produits

Association de Vie des Aubes (AVA) et le Comité de quartier des Aubes (CQA) : facilitent la diffusion de l'initiative auprès des mangeurs et mettent leurs bénévoles au service de l'organisation du marché



Les agriculteurs : commercialisent les produits issus de leur ferme et tiennent le marché



La mairie : qui a officialisé la tenue du marché avant d'entamer des travaux sur la place des Cailles pour accueillir dans des conditions décentes agriculteurs et mangeurs

Localisation :



**Rue des Cailles
34000 MONTPELLIER
FRANCE**

En quelques chiffres :

- 1er marché montpelliérain tenu par des associations
- 3 associations fondatrices
- 6 producteurs historiques, 22 aujourd'hui
- 150 000 € investis pour rénover la place

Quelques missions de l'association Marché Paysans

- Assurer la promotion des produits issus de l'agriculture paysanne et biologique
- Contribuer à l'émancipation commerciale des ses adhérents producteurs
- Faciliter la commercialisation directe des produits venant des exploitations agricoles de la région



Trajectoire de l'initiative :

Un marché qui trotte dans la tête....

2012 : Les fondateurs historiques (AVA, MP, CQA) songent déjà à la mise en place du marché. Ils se réunissent régulièrement pour planifier et organiser la création. Malgré une idée aboutie et sur le point de naître, la mairie fait volt-face et s'oppose au projet qui reste dans les cartons et ce malgré les tentatives répétées. Jusqu'à...



Le confinement, une période qui change la donne

Mars-Avril 2020 : A l'annonce du confinement, le quartier est en pleine ébullition et les micro-initiatives se multiplient. Les agriculteurs du quartier se mettent à livrer, des groupements d'achat et des drives officiels émergent. Face à autant d'effervescence, le tissu associatif prend le relais pour tenter de structurer tout cela et répondre aux attentes des agriculteurs et des mangeurs.



L'heure venue de relancer le projet "Marché des Aubes"

Juin 2020 : Les associations font jouer leur réseau de connaissances et l'idée première de fédérer les livraisons et les retraits dans un hangar mis à disposition par une habitante du quartier mute et le projet de créer un marché renaît. Un protocole sanitaire est élaboré et une charte de producteurs est rédigée avec des conditions d'entrée strictes (producteurs locaux, produits de qualité). L'enthousiasme est palpable et se répercute sur les ventes qui enflent. Cependant, la file d'attente ne cesse de s'accroître, et les conditions d'accueil et de travail ne sont pas optimales. Il faut penser un après-hangar...

Et depuis ?

Les marchés locaux et leur double fonction nourricière et sociale mises en lumière par la crise sanitaire jouent en leur faveur pour réitérer leur demande, d'autant plus qu'ils disposent maintenant les preuves qu'ils manquaient à leur argumentation. Sans hésitation, la mairie accepte et en février 2021, le marché s'installe officiellement sur la place des Cailles. Des travaux ont été engagés par la mairie pour réaménager la place (Mai 2021) et c'est aujourd'hui sur un espace flambant neuf qu'il s'y tient tous les mercredis.

DES PISTES POUR L'AVENIR

L'accessibilité du marché : difficultés pour se garer et problèmes sur la signalétique

Renforcer la communication pour rayonner sur d'autres quartiers et atteindre d'autres publics.

Mise en place d'un outil de pré-commande pour les produits plébiscités qui partent à une vitesse folle

Modification de la localisation : zone enclavée avec peu de visibilité et impossibilité de s'étendre

CLÉS DE LA RÉUSSITE

Le dynamisme de la vie de quartier à mettre au crédit du tissu associatif permettant de fédérer les habitants autour du projet

L'abnégation de croire en la nécessité et la faisabilité du marché

Une gouvernance participative articulée autour des producteurs et citoyens du quartier

Un espace de convivialité, de contact humain en période de distanciation sociale

POINTS DE VIGILANCE

Pied et poings liés à la mairie pour autoriser la mise en place du marché

Affluence dépendante de la saisonnalité (1-2 producteur(s) en hiver)

Veiller à ce que la dynamique ne s'essouffle pas en mettant l'accent sur une meilleure communication

Fiches réalisées dans le cadre du projet SATRO : Vulnérabilités et adaptations des agriculteurs pendant la crise sanitaire de la COVID-19

FR CIVAM Occitanie :

Tel : 04.67.06.23.40

Mail : contact@civam-occitanie.fr

Maison des agriculteurs

bat B Mas de Saporta, CS 50023

34875 Lattes Cedex

Partenaires



Rédaction : Ismaël MEDDAHI - Octobre 2022



Les loco-confinés

"C'était une chouette aventure... Comme quoi, rassembler des gens autour d'une noble cause c'est bel et bien possible"

Les Loco-confinés est une **association de producteurs et consommateurs bénévoles** qui a déployé pendant le 1er confinement, **un système de drives fermiers** en réponse à la fermeture du marché hebdomadaire de Saint-Affrique qui draine habituellement tout le sud Aveyron.



Fonctionnement général :

Vendredi soir - Lundi Soir

La plateforme *Panier Local* est ouverte aux commandes. **Garnissez vos paniers !**

Mardi

Les agriculteurs s'organisent pour préparer leurs commandes respectives



© Le Midi Libre

Mercredi matin

Rassemblez vos commandes et préparons les commandes !
Chaque produit est étiqueté avant d'être placé dans les cagettes nominalisées avec le ticket de commande

Mercredi après-midi

Récupérez vos paniers ! Les consommateurs peuvent venir récupérer leur commande

Localisation :



Rue Frangi et Ortega
12400 SAINT-AFFRIQUE
FRANCE

En quelques chiffres :

- **35** agriculteurs adhérents
- **57 €** de panier moyen
- **150** paniers hebdomadaire et jusqu'à **250** (1er confinement)
- **600** clients adhérents



Acteurs impliqués :



L'association AlternA'Bio : se positionne, grâce à son statut de porteur d'association en cours de formation comme soutien juridique et financier.



Les agriculteurs : maillon central, ils fournissent les produits issus de leur ferme aux loco-confinés. S'ils le veulent, ils peuvent dépasser cette fonction en participant à la préparation et la remise des commandes.



Les citoyens bénévoles : s'attèlent à la préparation des commandes. Ils investissent de leur temps et de leur personne pour élaborer les paniers et les remettre aux mangeurs.



Les institutions publiques : parmi lesquelles la mairie de Saint-Affrique a joué un rôle vital via un soutien matériel et financier (local, équipements de stockage, chambre froide...) tandis que la DDT a subventionné de son côté près de 70 à 80% des investissements engendrés.



Une structure au service de l'action publique : le PNR des Grands Causses, retenu par la région pour coordonner le PAT, a mis à disposition l'outil numérique de commande Panier Local

Quid des caractéristiques de Socléo (anciennement Panier Local) ?

- S'adresse à tous types d'acteurs (particuliers, transformateurs, RHD, distributions...)
- Composition libre du panier
- Inclusion des utilisateurs dans la gouvernance
- Vente permanente et par session

Plus d'informations : Enquête : les outils numériques de vente en circuits courts :



Trajectoire de l'initiative :

Mars 2020 : le point de départ s'enracine dans des discussions entre amis et les membres de l'association AlternA' bio. C'est de là que survient l'idée de mettre sur pied un système de vente en drive pour proposer une solution alternative au marché de Saint-Affrique en attendant sa réouverture. L'organisation est d'abord rudimentaire mais remplit sa fonction première et suffit à susciter l'intérêt des producteurs et des consommateurs qui jouent le jeu.



Avril 2020 : Le projet s'emballe et divers acteurs qui poussent à sa structuration embarquent... Des partenaires financiers, techniques et autres rejoignent le projet pour instituer le drive. La dynamique des ventes et l'implication des différentes parties prenantes reflète ce réel engouement.

Juin 2020 : La mission est plus que remplie à la réouverture du marché de Saint-Affrique... Face à autant d'affluence, l'ambition est désormais de se positionner en tant que suppléant du marché de Saint-Affrique. Certes, les commandes diminuent mais suffisent à maintenir le dispositif car producteurs comme consommateurs se sont pris d'affection pour ce projet et semblent "s'y retrouver".



© Centre Presse Aveyron

Quid du modèle économique ?

Fonctionnement sur un **système de marge couplé à l'éligibilité aux subventions publiques**.

- Participation financière pour couvrir les dépenses logistiques et administratives : les consommateurs adhèrent au projet pour un montant de 5€ (minimum) lors du premier retrait de commande. Les producteurs eux, sont prélevés de 5% de leur chiffre d'affaires de vente s'ils participent au moins 1 fois tous les 2 mois. Dans le cas contraire, ce montant s'élève à 15%.

Juin 2021 : l'initiative périclité en raison d'un revirement de bord politique à la mairie qui fait le choix de ne plus les accompagner. Le modèle économique étant très dépendant des moyens fournis par la mairie, c'est non sans déception et avec une pointe de frustration qu'est décidé l'arrêt définitif des loco-confinés faute de trouver des alternatives.

DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

Logistique et organisation : qualité des produits après transport, articles manquants

Négligence de certains agriculteurs sur la quantité voire la qualité des produits

Autonomie financière précaire.
Dépendance aux subventions et institutions publiques

CLÉS DE LA RÉUSSITE

Les acteurs sollicités à l'échelon local ont répondu présent en apportant leurs outils et compétences

Projet qui fait sens en unissant producteurs et consommateurs autour d'un enjeu commun : promouvoir l'alimentation locale et durable.

Projet au service des besoins du territoire quand la situation l'exigeait : restaurer le lien agriculteur/mangeur que faisait le marché de Saint-Affrique

Parité producteurs / consommateurs dans la gouvernance de l'association

POINTS DE VIGILANCE

Fragilité économique notable qui n'a dans ce cas pas su être résorbée

Veiller à ce que la dynamique ne s'essouffle pas en accordant davantage d'importance à la communication auprès des parties prenantes (newsletter, site internet, suivi de l'aventure)

Fiches réalisées dans le cadre du projet SATRO : Vulnérabilités et adaptations des agriculteurs pendant la crise sanitaire de la COVID-19

FR CIVAM Occitanie :

Tel : 04.67.06.23.40
Mail : contact@civam-occitanie.fr
Maison des agriculteurs
bat B Mas de Saporta, CS 50023
34875 Lattes Cedex

Partenaires



Financiers



Rédaction : Ismaël MEDDAHI - Octobre 2022

Les drives paysans

" C'est une vraie offre de service pour soulager nos agriculteurs locaux et une occasion pour nous de réactiver notre réseau"

Les drives paysans propose un système de drive en point relais. Monté pendant le 1er confinement par le collectif InPACT, il vise à venir en aide aux agriculteurs confrontés à l'impossibilité d'écouler leur production suite à la fermeture des marchés de plein-vent montpelliérain.



Fonctionnement général :

2 jours avant

Sur le site de pré-commande Solalim, les mangeurs élaborent leurs paniers parmi les produits disponibles. De l'autre côté de l'écran, les bons de commandes sont réceptionnés avant d'être transmis aux agriculteurs.



© FR CIVAM Occitanie

Le jour J

Le jour J, les producteurs sont positionnés sur des stands qui leur sont attribués avec leurs paniers nominalisés. Les mangeurs, dont on s'assure qu'ils fassent partie, de la liste ouvrent leur coffre à l'entrée du drive et placent leur nom à l'avant de la voiture. Ils circulent entre les stands selon un sens de circulation défini : les agriculteurs chargent leurs produits et les mangeurs payent leur dû. En sortie de drive, les mangeurs referment le coffre. Et le tour est joué !

Localisation :



**Parking du stade Ovalie et
au Palais des Sports René
Bougnol
34000 MONTPELLIER
FRANCE**

En quelques chiffres :

- 2 drives complémentaires
- 120 commandes en moyenne
- 520 personnes inscrites
- 1800 commandes distribués
- 65 000 € de chiffre d'affaires

Quid des caractéristiques de Solalim ?

- Un outil en Open Source entre les mains des citoyens qui facilite les démarches citoyennes autour de l'alimentation durable, et l'essaimage des initiatives citoyennes.
- Composition libre du panier
- Inclusion des utilisateurs dans la gouvernance



Acteurs impliqués :

Le tissu associatif :

La FR CIVAM Occitanie / CIVAM Bio : dont les équipes prennent en charge le recensement des agriculteurs dans le besoin, l'organisation et la coordination du drive, et la gestion de l'outil de pré-commande Solalim.

Marché Paysan (MP) : apporte son expérience acquise sur la structuration d'outils de commercialisation au service du drive et dépêche son équipe de bénévoles pour suppléer le CIVAM sur l'organisation du drive.

L'association Caracole : groupement d'achat citoyen basé à Ramonville qui a mis à disposition l'outil de pré-commande Solalim qu'ils avaient déjà développé

Les agriculteurs : commercialisent les produits issus de leur ferme sur le drive

Les institutions publiques: la direction départementale de protection des populations (DDPP) a supervisé la construction du protocole sanitaire du drive. La mairie quant à elle a travaillé à rendre disponible les parkings et le matériel qui va avec la tenue du drive qui va avec l'organisation en plus de communiquer sur le projet

Trajectoire de l'initiative :

Action-réaction pour un collectif sur le qui vive

Mars 2020 : A l'annonce de la fermeture des marchés de plein-vent montpelliérain le collectif InPACT Occitanie a réfléchi aux actions qu'ils pouvaient mener pour aider les agriculteurs ayant remonté des difficultés de commercialisation. En réponse à cet appel, ils ont rédigé un protocole sanitaire pour organiser des marchés conformes aux exigences en parallèle de quoi ils ont travaillé sur des systèmes de pré-commande.



© FR CIVAM Occitanie

Une double-action rendu possible par l'appui d'autres acteurs

Avril 2020 : La réactivation d'acteurs mobilisés dans le cadre d'autres expériences a permis d'accéder à l'outil de pré-commande Solalim. Après des tests de sécurité, de fiabilité et la formation des équipes du CIVAM pour sa gestion, l'outil fut lancé. Les négociations avec la métropole pour autoriser l'implantation du drive furent fructueuses. Deux sites et le matériel nécessaire à sa bonne organisation furent fournis. Trois semaines après les déclarations du gouvernement, les drives paysans étaient nés.



© FR CIVAM Occitanie

Mission accomplie pour un outil qui n'a pas vocation à perdurer

Juin 2020 : A l'heure du déconfinement, l'objectif est accompli ! Mais, malgré l'enthousiasme formulés par les agriculteurs et les mangeurs, satisfaits du dispositif, l'aventure s'arrête ici. Les marchés de plein-vent rouvrent et les agriculteurs ont retrouvé leurs débouchés habituels, d'autant plus que le modèle économique et organisationnel se montraient fragiles.

Des idées pour l'avenir !

Essaimer l'outil Solalim à des groupements d'achats citoyens sur le territoire occitan

Dessiner une nouvelle organisation des marchés mixant système de pré-commande, groupement d'achat et marché de plein-vent traditionnel

S'appuyer sur cette expérience pour faire valoir l'organisation d'un marché (hybride ?) sur le quartier d'Ovalie qui ne bénéficie pas de marché

DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

Un déséquilibre dans la proposition de l'offre alimentaire avec un manque de maraîchers

Un dialogue haché avec les institutions publiques marqué par un manque de réactivité face aux propositions formulées par le collectif

Des petits accroc sur les commandes (oubli de produits, oubli de retrait)

Un drive uniquement accessible aux automobilistes. Pas d'accès piétons et cyclistes

CLÉS DE LA RÉUSSITE

Une capacité à réactiver des liens avec des acteurs locaux en situation d'urgence

Une dynamique multi-partenaire où chacun apporte ses outils et ses compétences au service d'un projet en faveur de l'économie sociale et solidaire

Une diversité des canaux de communication sur le drive (articles, magazine de la ville, vidéos, réseaux sociaux)

POINTS DE VIGILANCE

Une opportunité non saisie pour communiquer sur les missions et les valeurs du réseau "On est des bons agissants mais on a dû mal à le faire savoir"

Fiches réalisées dans le cadre du projet SATRO : Vulnérabilités et adaptations des agriculteurs pendant la crise sanitaire de la COVID-19

FR CIVAM Occitanie :

Tel : 04.67.06.23.40
Mail : contact@civam-occitanie.fr
Maison des agriculteurs
bat B Mas de Saporta, CS 50023
34875 Lattes Cedex

Partenaires



Financeurs



Rédaction : Ismaël MEDDAHI - Octobre 2022



Les casiers fermiers automatiques d'Aveyron

Les casiers fermiers aveyronnais sont des **distributeurs automatiques de produits fermiers** qui ont émergé un peu partout en Aveyron. Ils sont une réponse à la fermeture de certains débouchés de commercialisation. L'enjeu est simple : **diversifier ses circuits de commercialisation en proposant les produits de la ferme accessibles à n'importe quel instant.**



C'est quoi au juste ?

Les casiers automatiques sont des énormes automates composés de plusieurs box. Vitrés, verrouillés et parfois réfrigérés, ils laissent apercevoir toute sorte de produits fermiers et artisanaux allant des fruits et légumes aux spiritueux et cosmétiques et plus encore. Disponible en libre-service 24h/24, 7j/7, une borne connectée aux casiers permet alors de sélectionner ceux désirés, de payer avant d'y récupérer leur contenu.



Comment ça marche ?

1

Identifier les produits souhaités et les numéros des box associés

2

Sur la borne choisissez vos produits en tapant chaque numéro des casiers qui vous aurez choisi avant de passer au paiement

3

Les casiers s'ouvrent alors un par un ! Revenez enfin à la borne pour confirmer que tous les articles sont en votre possession et le tour est joué



AVANTAGES

Valoriser des produits locaux et encourager les circuits courts

Une traçabilité des produits garantie pour les mangeurs

Une corde supplémentaire à son arc pour diversifier ses débouchés

Les agriculteurs sont rémunérés au juste prix de leur travail

Un dispositif plutôt intuitif dans son utilisation, pratique et disponible 24h/24 7j/7

La possibilité de pré-commander son panier et de le retirer à tout moment

INCONVENIENTS

Un investissement onéreux (comptez 100 000 € minimum) sans y ajouter la maintenance

Des casiers déjà composés. Pré-sélection des produits qui limite le choix si l'on a pas commandé

Un dispositif qui limite le contact humain et le goût pour les échanges sociaux

Un trompe-l'oeil sur le gain de temps : une organisation à dessiner entre la préparation, le ravitaillement des casiers vides et le nettoyage

POINTS DE VIGILANCE

Quid des invendus ? (gaspillage, don, rabais)

Veiller à choisir un emplacement stratégique avec du passage pour attirer la clientèle

Apporter un soin à la communication sur le dispositif pour gagner en visibilité et en transparence

Focus sur deux expériences de casiers fermiers

Localisation :



**15 avenue de Rodez
12450 Luc la Primaube
France**

En quelques chiffres :

- **5** agriculteurs fondateurs
- **115** casiers de grande et de petite taille
- **400** produits disponibles

BoxAqui



"BoxAqui, c'est un outil intuitif qui facilite la vie des producteurs et celle des consommateurs en recherche de produits locaux et bio"

BoxAqui est un dispositif issu de la réflexion d'un noyau de 5 amis agriculteurs. Face à l'effervescence de la vente en circuit court pendant le 1er confinement et la charge de travail qu'implique d'emprunter cette voie, ils ont lancé ce projet qui concilie les deux aspects. Opérationnel depuis septembre 2021, une associée se dédie pleinement à "la préparation des commandes, l'approvisionnement et le remplissage des box, l'intendance, et la gestion des problèmes. L'objectif commercial est secondé par une volonté de faire vivre le tissu social local et 20 autres agriculteurs se sont greffés au projet tandis que les *"commandes ont explosé"*. En plus de pouvoir se servir librement, un service de pré-commande est disponible via le site internet et permet de composer son propre panier.

Localisation :



**Bouquiès
12300 Decazeville
France**

En quelques chiffres :

- Jusqu'à **30** commandes par jour pendant le confinement
- **800€** de commandes/semaine en période de confinement
- **60** casiers automatiques

Les légumes de la rive de Bouquiès

"Les casiers, c'est complémentaire des marchés"

Fabien Delagnes est "un des pionniers" à expérimenter les casiers automatiques dans le département. En 2019, c'est pour s'éviter la prospection d'un nouveau marché où *"il est difficile de construire sa clientèle, avec un retour sur investissement qui risque d'être mitigé"* qu'il décide de se lancer dans le projet. L'idée de départ lui étant suggérée par sa soeur alors salariée dans une ferme en Normandie où le dispositif est déjà bien implanté et a fait ses preuves. Sans tarder, il passe donc commande auprès de la société Filbing, spécialisée dans la conception de casiers automatiques qu'il reçoit en juillet 2020. Témoin de l'engouement pour les circuits courts lors du 1er confinement, cet achat semble lui donner raison parce qu'après un départ en demi-teinte, il génère au moment du 2nd confinement un bénéfice 800€ par semaine de quoi égaliser voire dépasser le chiffre d'affaire d'un marché et ce pour un investissement moindre. Depuis, les casiers semblent bien se porter : "Même si la clientèle est en légère baisse, les clients fidèles achètent pour un montant plus important".

Fiches réalisées dans le cadre du projet SATRO : Vulnérabilités et adaptations des agriculteurs pendant la crise sanitaire de la COVID-19

FR CIVAM Occitanie :

Tel : 04.67.06.23.40
Mail : contact@civam-occitanie.fr
Maison des agriculteurs
bat B Mas de Saporta, CS 50023
34875 Lattes Cedex

Partenaires



Financiers



Rédaction : Ismaël MEDDAHI - Octobre 2022