



COMPTE RENDU : COMITÉ CITOYEN DE L'ALIMENTATION #21

SAMEDI 25 MAI 2024

TERRACOOPA, DOMAINE DE VIVIERS,
CLAPIERS

OBJECTIF(S) DE LA SÉANCE

- Connaître la réalité des producteur·ice·s agricoles sur la métropole et les difficultés de la commercialisation des produits
- Faire un point sur le bilan prospectif sur le conventionnement de la phase 1 en vue de la phase 2

1. RÉTROSPECTIVE ET PROSPECTIVE SUR LE CONVENTIONNEMENT

- Revenir sur la grille des critères de conventionnement.
- Enjeu de soutenir davantage les producteur·ice·s
- Est-ce qu'on retourne voir tous les commerces/ producteur·ice·s pour un entretien? Cela nécessite beaucoup de temps et depuis quelques temps il y a de moins en moins de personnes impliquées sur le conventionnement. Si on retourne à un endroit pour les questionner, il faut déjà se dire collectivement ce qui nous gêne
- Volonté de monter en compétence sur la pêche, l'élevage, la transfo.
- Est-ce qu'on pourrait déconventionner un commerce/ producteur·ice ?
- Trouver de nouveaux commerces. est-ce qu'on garde tous les points de vente conventionnés et on cherche à étoffer? Ou est-ce qu'on revient sur ceux déjà conventionnés? (en retournant les voir avec le questionnaire).
- Élargir à de nouveau quartier les bénéficiaires de la caisse. Aider dans les quartiers à créer des points de vente ou à modifier les pratiques existantes pour qu'il y ait un point de distribution.
- Risque si on essaye de multiplier et de faire des choses dans tous les quartiers. Il faudrait peut-être plutôt se concentrer sur 1 ou 2 quartiers pour commencer. VRAC et MAS (peut-être Lemasson, Celleneuve, etc.)
- Mettre en relation les résultats de l'enquête du comité scientifique pour orienter le travail du comité citoyen.
- Privilégier l'élargissement de la caisse dans des quartiers comme Paul Valéry car c'est là que l'on va toucher le + de personne en situation de précarité (lors de cette intervention une dame demande à rejoindre le groupe de travail sur Paul Valéry)
- Travailler avec Vrac pour favoriser l'implantation dans des quartiers prioritaires. A cette occasion, Benoît (Vrac et Cocinas) et Ariane expliquent le projet qu'ils ont en commun avec la FRCIVAM Occitanie de mise en lien des producteur·ice·s avec Vrac pour proposer des produits frais en plus du vrac.
- Évaluer dans un premier temps les forces mobilisables pour s'implanter dans de nouveau quartier et faire des projets adaptés aux ressources.

- Il faut se rapprocher des comités de quartier, on ne va pas imposer notre vision. Se rapprocher du tissu associatif local
- Pouvoir dialoguer avec la cagette, la biocoop pour faire évoluer leurs pratiques
- Il faut plus d'accès aux critères, à la grille de conventionnement pour chaque point, plus de transparence
- Doit-on retourner voir certaines communes de la métropole ?

2. RETOURS SUR LES PREMIERS RÉSULTATS SCIENTIFIQUES

→ Diaporama des résultats présentés par Grégori et Chloé envoyé par mail.

- Quelle typologie de mangeur·euse·s dans la caisse ?
- Quel croisement possible des données (questionnaire / données d'achats) ?
- C'est difficile de dire qu'est ce qui est « effet mona » ou « effet points de vente »
- Je suis déçu·e de la faible part qui revient aux producteur·ice·s : pourquoi ? (attention à la cagette il y a bcp de fruits et légumes de producteurs)
- Si je croise avec la conférence de Nora Bouazzouni on voit bien les différences d'alimentation par classe sociale. Pour observer cela : nécessité de croiser des données de consommation avec des données personnelles mais ce qui ne peut pas se faire sans le consentement des expérimentateurs et ce qui n'est pas possible dans tous les espaces conventionnés.
- J'aimerais mieux comprendre les mécanismes de fidélisation dans certains points de vente (qualité ? prix ? ambiance ?...)
- Il faut relativiser l'effet mona : on a que 100 mona, en fin de mois ça décroît
- Ce serait bien d'avoir les données de la cagette sur les achats mona par rapport aux autres achats effectués en magasin
- Interrogation sur l'importance des supermarchés dans la dépense de la Mona, émettent l'idée de faire des questionnaires de satisfaction auprès des expérimentateur·ice·s pour savoir si "iels se sont sentis à l'aise dans le magasin".
- globalement grosse satisfaction des membres du CC sur le fait que la Mona permet l'achat principalement de produit bio (82%)
- Les légumes vendus à La cagette, à L'esperluette et les Biocoop sont-ils issus des producteur·ice·s conventionné·e·s ?
- Quel est l'impact des produits achetés avec la Mona en termes de déchet ?
- Quelques déception des membres du CC sur les résultats entre le travail de conventionnement (beaucoup de lieux conventionnés) et l'usage de la Mona dans ces lieux conventionnés (finalement que très peu de lieux qui captent une grande partie de la Mona).

3. TEMPS COLLECTIFS EN PLÉNIÈRE AVEC LES AGRICULTEUR·ICE·S

ARNAUD - JARDIN DU LUNARET

Jardin du Lunaret, agriculture biologique en plein champ + tunnel. Salarié avec sa compagne + 1 personne à mi-temps.

Vente en circuit court majoritairement et/ou vente direct

- Boutique de producteur.rice.s à St Martin de Londres; tiennent une permanence d'une demie journée par semaine voire 2 fois par semaine en fonction du produit (certains périssables rapidement comme les fraises) (représente $\frac{1}{3}$ du CA annuel)
- Crèmerie coopérative de Clapiers
- Vente de 100 paniers solidaires par semaine à l'université Paul Valéry. Prix de vente = 15€. Les étudiants payent 2€/pers et la fac compense à hauteur de 13€ par paniers.

Statut ? exploitation individuelle

Types de production ? Un peu de tout

Avantages de la vente directe ? Facile à mettre en place. Pas de vente dans les magasins parce-que pas envie de taper dans le demi gros directement.

Demi-gros : vente au colis

Gros : une palette

Inconvénient : seul producteur sur le marché donc gamme diversifié de productions et pas beaucoup de passage sur le marché mais c'était jusqu'à maintenant leur débouché principale.

Temps de travail : 60h/semaine l'année dernière. Marie sa compagne = 30h et Arnaud 35/40h par semaine (car ils ont eu un enfant entre temps).

Répartition du temps :

- marchés : $\frac{1}{2}$ journée
- boutique paysanne : 1j/ semaine
- crèmerie : peu de temps
- paniers : 1h30 + prépa = 1 journée

Il y a environ $\frac{1}{4}$ du temps de travail réservé à la vente.

Matériels dispo ? grande chambre froide

Modèle économique : pas de mutualisation, jusqu'à l'année dernière compliqué de se dégager un salaire. Mais maintenant augmentation du rendement, montée en technicité. Demande à la biocoop pour vente en demi-gros.

Quel est le plus pratique, vente directe ou passage par un intermédiaire ? On se pose la question justement. Ça dépend des objectifs ; soit baisser les marges soit préparer des paniers etc.

Aide financière : Région (PCAE) aide à investissement (pour acheter la serre par exemple) + subvention jeune agriculteur.

Parcours : ingénieur agro, fils d'agriculteur (céréalière, viticulteur).

Est-ce que le modèle des AMAP vous intéresse ? Lourd à lancer pour trouver les clients et aussi ne savait pas ce qu'ils étaient capables de produire au départ. Modèle intéressant. Cela nous demande du temps et là on ne l'a pas.

Restauration collective : c'est beaucoup trop gros pour nous, ce serait de la vente en gros et nous on s'attaque tout juste au demi-gros.

Concernant le temps passé à la commercialisation : Pas de volonté de s'arrêter à vendre sur les marchés car ils ont une clientèle fidèle. La boutique paysanne en revanche leur demande beaucoup de temps pour peu de débouchés donc réfléchissent à continuer ou pas dans le futur.

Fixation du prix : tous les ans on définit notre prix de revient (prix que ça coûte à produire).

Concrètement, qu'est ce que vous pourriez attendre de l'expérimentation de la caisse alimentaire commune ? "Ça peut créer un nouveau pour nous."

Est-ce que vous aurez le temps ? "Ça dépend du débouché". Mais pas d'idée précise sur quel type de débouché.

Quel est le chiffre d'affaires minimum pour lequel vous vous déplacez ? "200€ par livraison/acte de vente".

PAUL - TERRACOOPA

Présentation de Paul: agriculture bio, priorité au respect de l'environnement, de l'eau, de l'air. Veut rester à petite échelle, humaine.

Utilise la méthode de Jean Martin Fortier (canadien): bio intensif, possibilité de vivre avec – d'un Hectare par agriculteur, ce qui facilite l'accès au foncier.

L'objectif est de pouvoir en vivre. En s'organisant bien, en choisissant des légumes avec une bonne plus-value (les légumes frais surtout), et en privilégiant la vente directe pour garder la valeur ajoutée.

Le problème c'est comment créer un débouché. En arrivant à Terracoopa, la coopérative a une place réservée sur le marché de Clapiers. Il y a de l'entraide avec les producteur·ice·s qui ont déjà des débouchés pour compléter mais c'est limité pour la suite. En ce moment avec le printemps c'est une période compliquée car transition entre légumes d'hiver et légumes d'été.

Il y a un mois il n'y avait que des salades, des courgettes et des poivrons. Quand il aura plus de volume il va voir comment vendre.

Avec la vente directe, Paul aime avoir des retours des clients, savoir à qui on vend. Les magasins c'est un bon débouché pour écouler des surplus de légumes, alors que les marchés c'est très fluctuant d'une semaine à l'autre. Il faut avoir plusieurs débouchés, au moins 3. Le problème c'est comment vendre des surplus.

*Le problème est également dans le temps de travail. Au moment de l'installation il faut tout organiser, monter l'irrigation, chercher du matériel, mettre en place la pépinière, produire et créer des débouchés, et le temps de vente.

Répartition du temps de travail: 60% récolte, 15-20% production, 15% de temps de vente (objectif), 15% administratif (fait plus de 100%)

“On travaille le weekend avec les marchés, on travaille trop.”

L'objectif est de réduire le temps de déplacement et de faire du volume pour rentabiliser les déplacements. Il faut pouvoir prioriser la production.

Être tout seul, c'est compliqué: pas de quoi payer d'autres salaires; il y a la possibilité par contre de faire du wwoofing. Pour l'instant veut voir ce qu'il arrive à faire seul, puis va chercher un soutien en plus.

Est-ce qu'on pourrait venir aider? C'est envisageable, pour venir aider sur l'exploitation il faut déclarer en aide familiale, c'est un peu border niveau assurances. Autre option, prendre une personne en contrat saisonnier ou en stage.

Paul produit environ 15-20 légumes: il est diversifié. Du coup la production se fait sur des petits volumes, ce qui fait augmenter les prix (car pas de mécanisation). On vise la qualité plus que le rendement. Produit des cultures population, plus rustiques; fait découvrir des nouveaux produits peu connus.

Comment communique-tu sur ton prix auprès des consommateur-ice-s?

Pour fixer les prix, fait comme les collègues, essaye d'être moins cher qu'en magasin spécialisé. Questions: quand je rate une culture, est-ce que j'essaye de vendre à tout prix, ou est-ce que j'augmente mon prix pour me rémunérer? C'est très difficile de calculer son prix de revient.

Exemple du poireau: c'est peu rentable mais c'est un produit phare donc il faut en avoir; mais il y a de la concurrence avec les gros producteurs de poireaux. En fait, tous les légumes sont faciles à réussir en grosse production.

Est-ce que ce serait envisageable de venir cueillir avec des personnes accompagnées (travail social) ?

C'est complexe de bien expliquer le niveau de maturité du produit à cueillir, il faut prendre du temps pour former et suivre ces personnes. Il faudrait voir si au final c'est rentable car le prix est plus bas avec la vente-cueillette.

Est-ce que tu fais de la transformation pour éviter les pertes?

A Terracoopa il y a des gens qui font de la transfo (et un labo), seulement pour les surplus.

Sur l'introduction de légumes dans les groupements d'achat de Vrac: leur objectif est de soutenir les producteur-ice-s via des groupements d'achat, avec du soutien aux producteurs au quotidien sur la logistique, sur les prix, en réduisant le temps de vente. On va commencer avec des tomates et des courgettes, c'est des cultures compliquées à mettre en place mais qui produisent très bien, donc on a tendance à en avoir beaucoup de volumes; donc on peut faire des prix un peu plus bas.

Le problème du maraîchage diversifié: on ne veut pas être en monoculture parce qu'on veut favoriser la biodiversité, mais je pourrais réfléchir à faire quelques cultures de manière plus importante et comme ça les écouler en gros, via les groupements de VRAC par exemple. Ça pourrait être sur 4-5 légumes.

Deux manières de fonctionner entre production et débouchés: soit on produit en fonction des débouchés, soit on se crée son débouché en fonction de ses envies de production.

Est-ce que la mutualisation entre producteur-ice-s est envisageable pour éviter trop de déplacements?

Oui, quand une boutique passe commande auprès de plusieurs producteur·ice·s, on se regroupe.

Difficile de trouver des débouchés en s'installant, on a une clause de non-concurrence avec les autres producteur·ice·s de Terracoopa, dont on ne peut pas démarcher des boutiques qui travaillent déjà avec l'un des producteur·ice·s.

Au début, a essayé de proposer ses produits au sein d'une résidence sénior près de chez lui, mais n'a pas bien fonctionné car ils se font livrer leurs repas et ils étaient plus en attente de fruits. A aussi envisagé de faire des paniers d'entreprise.

Marché de Clapiers est un bon débouché mais c'est dimanche matin et ne peut pas sacrifier tous ses dimanches (vie familiale), préférerait en faire un dimanche sur deux.

A contacté d'autres marchés mais c'est plutôt des petits marchés, en semaine. C'est difficile de faire sa place. Il y a aussi la possibilité de s'installer au rond-point près de terracoopa, sur cet espace tous les producteur·ice·s peuvent aller vendre sans problème de clause de non-concurrence.

Un soutien via la création d'une AMAP pourrait l'intéresser (le seul souci c'est les moments de distribution, souvent en fin de journée, avec beaucoup de bouchons); mais on lui a fait des retours que ça a perdu en popularité dernièrement par ici. Il faut des bénévoles vraiment engagé·e·s, des consommateur·ice·s qui acceptent de prendre des légumes abîmés ou d'avoir moins de diversité par moments. Il faut faire beaucoup de sensibilisation sur ce qu'est une AMAP. Dans certaines AMAP c'est les consommateur·ice·s qui font les paniers, ça permet de gagner beaucoup de temps.

LOUISE ET EDOUARD - LA CONDAMINE

La ferme de Condamines compte 34 producteur·ice·s, 5 hectares et une serre. La production est très diversifiée. La ferme est organisée en espaces définis pour chaque agriculteur·ice et les décisions se prennent au sein de la coopérative. La comptabilité est gérée par Terracoopa. Terracoopa fonctionne comme une installation agricole classique, avec des contrats d'accompagnement de 1 à 3 ans. Après cette période, les agriculteur·ice·s deviennent officiellement coopérateur·ice·s. Ce système offre un accompagnement juridique où Terracoopa suit l'agriculteur·ice lors des premières étapes de son installation. Terracoopa met également à disposition du foncier, grâce à un bail rural très sécurisé, permettant ainsi l'installation agricole pour ceux qui n'ont pas de foncier.

Les enjeux pour produire :

- Plus de diversité de production empêche la spécialisation mais permet de devenir fournisseur principal.
- La récolte de plusieurs cultures oblige à vendre très rapidement, tout en même temps. Par exemple, la production de fenouil se déroule entre décembre et février et doit être vendue rapidement pour éviter les pertes, mais aussi pour pouvoir libérer l'espace de production pour une autre culture.
- La visibilité des agriculteur·ice·s : s'engager avec un producteur·ice. Edouard ne voit pas l'intérêt pour les magasins de s'engager avec un fermier.
- Si un·e agriculteur·ice se spécialise, il peut réduire énormément les coûts. C'est la même logique pour la production, une plus grande production diminue les coûts de production également. Incitation à produire à grande échelle.

- La Condamine détermine ses prix par rapport au marché français. Il parle du coût élevé de la production de fraises bio : 9 mois d'entretien pour 3 mois de production, avec une forte utilisation de plastique.
- Salaire des agriculteur-ice-s : aujourd'hui, iels gagnent 5 EUR/heure pour 40 heures par semaine. Edouard estime qu'une rémunération juste serait de 10 EUR/heure.

Système idéal : Une boutique de producteur-ice-s qui accepte qu'iels se spécialisent dans certains produits. Par exemple, Folle Avoine accepte tout sans nécessairement les pousser à devenir plus diversifiés dans leur production. En même temps, iels aimeraient ne pas fixer un prix de produits à l'avance, mais plutôt établir le prix par mois. Il serait également idéal que les boutiques s'engagent à acheter à un prix minimum. Parfois, en cas de surproduction, aucun prix minimum n'est garanti.

Comment la caisse alimentaire commune peut-elle aider à sécuriser les débouchés ?

Le dispositif aide déjà, il soutient les producteur-ice-s, même si le chiffre de vente en mona est d'environ 5% pour la Conda. Edouard souligne qu'il n'utilise pas la mona car il y a trop de paperasse à faire.

- Avec sa force de mobilisation lorsqu'il faut faire la récolte d'une surproduction (surtout en été). Cependant, il faut penser à l'assurance et à l'obtention d'une convention solide avec la métropole pour que des civils viennent ramasser dans la ferme. Edouard souligne qu'iels sont plus efficaces pour ramasser eux-mêmes, que si d'autres personnes venaient dans sa ferme, il passerait plus de temps à expliquer et animer qu'à finir de ramasser, ce qui lui manque vraiment ce sont les acheteur-euses-s de la récolte en été.
- Offrir un espace de transformation en été pour la surproduction à la Maison de l'Alimentation Solidaire.
- Soutenir avec l'achat des produits qui ne peuvent pas se vendre en magasin (taille, poids, forme).
- Groupements d'achats de plus de 100 kg pour compenser le transport. Le MIN (Marché d'Intérêt National) est un lieu de distribution idéal. Pour que les groupements d'achats valent le coup à l'année, il faut acheter pour 15 000 EUR/an.
- Rencontrent des difficultés à trouver des points de vente donc V&C pourrait aider avec cela.
- Soutenir la fidélisation des client-e-s (grands ou petits).
- Offrir des espaces pour créer des liens sociaux (producteur-ice-consommateur-ice). Surtout pour les agriculteur-ices qui n'ont pas le temps de faire de la vente directe et de se lier avec leurs client-e-s.

RESTITUTION

- Les AMAP ressortent comme intéressantes mais présentent un engagement et des contraintes pour les producteur.ice.s (ex : variation des produits entre l'été et l'hiver)
- Volonté pour les producteur-ice-s de faire plus de liens avec les consommateur-ice-s.
- Plus intéressant pour eux.elles d'avoir des débouchés sur des gros volumes pour réduire les intermédiaires et faciliter le travail.
- Les groupements d'achat peuvent représenter une piste à explorer pour les périodes de surproduction.
- La mutualisation entre producteur-ice-s n'est pas forcément quelque chose qu'iels souhaitent.