



Grandes cultures : développer son activité en filières de proximité. Guide de bonnes pratiques pour initier ou s'intégrer dans des filières locales.

Alice Mulle, Camilla Villajos, Kristel Moinet, Yuna Chiffolleau

► To cite this version:

Alice Mulle, Camilla Villajos, Kristel Moinet, Yuna Chiffolleau. Grandes cultures : développer son activité en filières de proximité. Guide de bonnes pratiques pour initier ou s'intégrer dans des filières locales.. 2020, 10.15454/qbmp-9f40 . hal-03066292

HAL Id: hal-03066292

<https://hal.inrae.fr/hal-03066292>

Submitted on 15 Dec 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Grandes cultures : développer son activité en filières de proximité

Guide de bonnes pratiques pour initier
ou s'intégrer dans des filières locales

Des circuits courts aux filières de proximité

Les circuits courts alimentaires ne sont pas nouveaux en France mais sont en plein renouvellement depuis la fin des années 1990. Définis officiellement en 2009 comme des modes de vente mobilisant, au plus, un intermédiaire entre producteur et consommateur - quelle que soit la distance géographique -, ils restent surtout pensés pour les fruits et légumes. Leur renouveau, pourtant, concerne aussi les produits transformés et le secteur des grandes cultures s'inscrit aujourd'hui dans ce mouvement. Longtemps structuré autour des filières longues, des procédés industriels et de l'agriculture intensive, ce secteur s'enrichit en effet de nouvelles filières de proximité, ancrées dans les territoires, valorisant la biodiversité et l'agroécologie: d'un côté, ces filières rapprochent producteurs, transformateurs et consommateurs d'un même territoire, d'une même région ; de l'autre, les produits qui en sont issus sont également souvent commercialisés en circuits courts dans d'autres territoires mais leur origine et leurs fabricants sont dans ce cas bien identifiés par les consommateurs.



J'ai dans mes champs ou je peux avoir :

Des céréales "majeures" : blé tendre de variétés modernes, de variétés de pays, blé dur, orge, avoine, maïs (grain/ensilage)...

Des céréales "mineures" : petit épeautre, grand épeautre, seigle...

Des productions végétales qui s'intègrent dans les rotations en grandes cultures : chanvre, lin, caméline, moutarde, tournesol (huile/grain), colza, riz, sarrasin, millet

Des légumes secs : lentilles, pois chiches, pois carrés, haricots secs...

Des légumineuses fourragères : luzerne, trèfle, vesce...

Ce que je peux en faire ?

Avec quel matériel ?

Quelles sont les étapes de transformation ?



1. Se lancer dans les filières de proximité ?



Se poser les bonnes questions

- Qu'est-ce que je recherche en m'orientant vers des filières de proximité ?
 - une plus-value économique ?
 - une meilleure trésorerie ?
 - du lien avec les consommateurs ?
 - du lien avec d'autres professionnels ?
 - un ancrage territorial ?
 - une démarche culturelle autour du savoir-faire, de la gastronomie, du patrimoine, etc. ?
 - une démarche environnementale ?
 - une maîtrise totale du produit et de la transformation des matières premières ?
 - un suivi qualitatif (goût, santé, etc.) du produit ?
 - un sens à mon métier ?
 - une autonomie dans la prise de décision ?
 - une réappropriation de la multiplication de semences ?
 - une meilleure valorisation des produits tout en maintenant de petites surfaces ?
- Est-ce que je dispose du matériel et des aménagements nécessaires à une réorientation vers les filières de proximité ?
- Est-ce que j'ai les moyens d'investir dans du nouveau matériel et des aménagements ?
- Est-ce que j'ai les compétences nécessaires et/ou l'envie pour utiliser ce matériel ?
- Est-ce que je me sens en capacité de développer de nouveaux débouchés ?
- Est-ce que je suis intéressé.e et compétent.e pour communiquer sur mes produits ?

Les réponses que les producteurs déclarent avoir trouvées dans les filières locales

"Flor de Pèira, avec sa marque, m'a permis de développer la vente à des magasins spécialisés"

"Avec la SCIC Odyssée d'Engrain, je me sens plus protégé économiquement, même quand il y a une mauvaise récolte"

"Pour moi, l'intérêt principal de l'association c'est le réseau, le réseau de producteurs"

"Ce qui est vraiment agréable c'est de pouvoir dire "ça c'est mon pain", bon le pain, ce n'est pas moi qui l'ai fait mais ça vient de mon produit, là effectivement, c'est clair que c'est quand même un truc qui fait qu'on est content"

"J'ai toujours été fier d'être paysan - mais là encore plus"

"De faire du grain pour la filière, j'aime bien. Là c'est local, c'est nous."



Discours recueillis et fidèlement retranscrits.

Je commercialise
toutes mes céréales
et les autres produits issus de mes
rotations dans les filières longues.

Et si je rejoignais
des filières de proximité ?

Les agriculteurs et transformateurs
en grandes cultures se tournent
vers ces filières pour plusieurs
raisons, souvent liées.

Trajectoire d'un producteur (SCIC Odyssée d'Engrain)

Bernard* est producteur en polyculture-élevage. Il est paysan bio et cultive des variétés anciennes de céréales pour la SCIC Odyssée d'Engrain, une coopérative citoyenne de production de pâtes artisanales dans les Hautes-Pyrénées. Rejoindre la SCIC est un moyen pour lui de participer à un projet donnant du sens à son métier, tout en maintenant une diversité d'activités (élevage, culture de céréales anciennes en bio, rotations, etc.). Cela lui permet aussi de bénéficier d'une meilleure valorisation des produits de sa ferme.

Bernard s'est progressivement orienté vers l'agriculture biologique puis vers les variétés anciennes pour mieux préserver ses sols mais aussi les consommateurs. En tant qu'adhérent du GAB 65 (Groupement d'Agriculteurs Biologiques), il a bénéficié de nombreuses formations sur la vente en circuits courts, la valorisation des produits et l'intérêt des filières collectives. C'est par le GAB qu'il entend parler du projet de la SCIC Odyssée d'Engrain. Bernard décide alors de rejoindre le groupe en constitution et de devenir coopérateur (décisionnaire) et producteur (fournisseur) de la SCIC : un double engagement qui lui assure contrôle et débouché pour sa production céréalière. Pour Bernard, la SCIC permet d'intégrer une étape supplémentaire de transformation, sans assumer seul les investissements financiers et la charge de travail nécessaires dans le cas d'un atelier à la ferme. Bernard cultive ses variétés anciennes sur 50 hectares. Ses rotations lui permettent de nourrir ses bêtes (poulets et vaches) qu'il valorise avec des labels et transforme également dans un atelier collectif. Une fois moissonné et trié, son grain est envoyé au meunier affilié à la SCIC et la farine est revendue en totalité pour faire des pâtes, commercialisées sous une marque collective. Bernard conserve toutefois une partie de sa production qu'il transforme à la SCIC en prestation de service - cela lui permet de vendre lui-même des pâtes sur les marchés des Hautes-Pyrénées. Pour Bernard, l'appartenance à la SCIC est un moyen supplémentaire de renforcer ses liens avec les consommateurs, en leur garantissant un produit sain dont il maîtrise toutes les étapes de production et, en proposant un produit fini, répondant mieux aux attentes de ses consommateurs.

* Dans un souci de préservation de l'anonymat des personnes interrogées, les prénoms ont été modifiés

Trajectoire d'un paysan-meunier (Flor de Pèira ©)

Gilles est paysan-transformateur. En reprise de la ferme familiale, il a converti l'exploitation à la bio et y cultive des variétés modernes de céréales, du tournesol et élève des vaches. Gilles a construit ses propres moulins à meule de pierre. Par le biais du BioCivam de l'Aude, il a rejoint au début des années 2010 un groupe de paysans-transformateurs souhaitant développer une filière locale de farines biologiques. Le groupe a évolué pour devenir l'association Flor de Pèira, à laquelle Gilles participe. L'association dispose d'une marque collective déposée à l'INPI, permettant à Gilles de mieux commercialiser ses farines. La marque lui permet de valoriser sa mouture sur meule de pierre et l'origine locale de ses farines. Elle lui donne l'opportunité de vendre ses sacs de 1 et 5 kg de farine à Biocoop - magasin spécialisé très concurrentiel pour les produits à base de céréales. Avec 68 hectares de cultures et maintenant trois moulins, Gilles produit plus de 50 tonnes de farines estampillées du logo Flor de Pèira et du tampon de sa propre ferme. Il vend ses produits dans des

magasins spécialisés (10) et plusieurs boulangeries, utilisant elles-mêmes la marque Flor de Pèira, l'une d'entre elle étant approvisionnée collectivement par différents meuniers du groupe. Flor de Pèira regroupe des producteurs et transformateurs indépendants, mais la diversité des espèces, des variétés et des moulins présents chez les agriculteurs associés permet d'offrir une large gamme de produits, ce qui rend la marque plus attractive. Pour Gilles comme pour les autres producteurs du groupe, la marque véhicule la garantie de farines de qualité, certifiées par un Système Participatif de Garantie (SPG*), un outil supplémentaire pour construire la confiance avec leurs clients boulangers, face à une farine bien particulière.

Le fonctionnement collectif de Flor de Pèira engage Gilles à participer à une réunion tous les trimestres, mais il explique être satisfait de ces rencontres favorisant les échanges entre pairs. A travers l'association, Gilles réussit à garder le contact avec d'autres professionnels de la filière, à mieux s'informer sur les nouvelles réglementations et sur l'évolution des marchés locaux de farines bio sur meule de pierre.

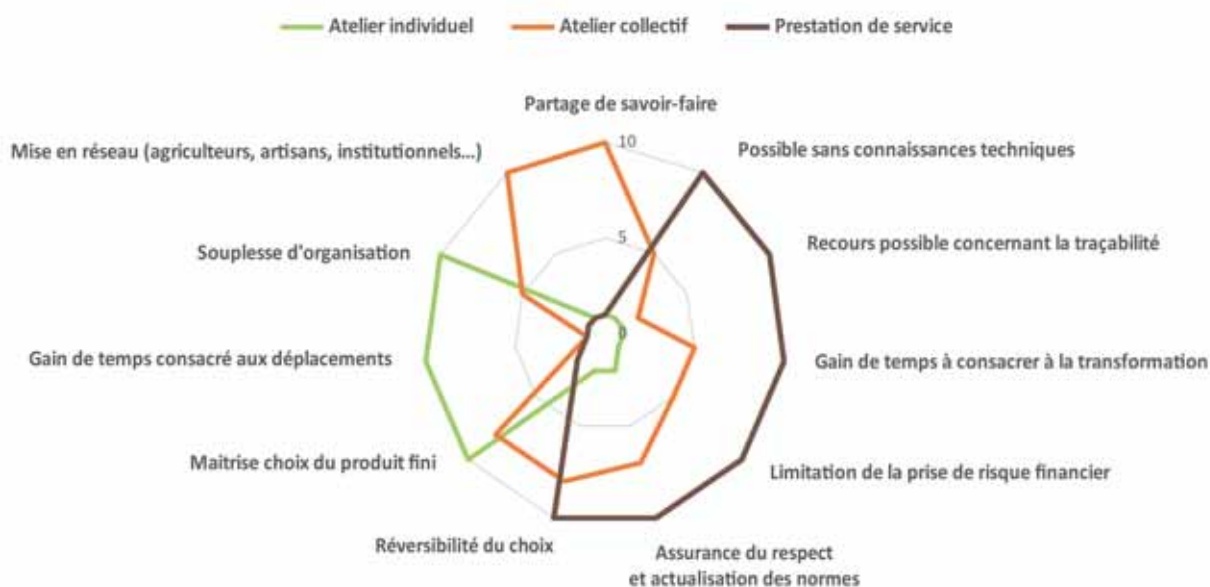


Projet individuel ou collectif ?

Trois possibilités s'offrent aux producteurs qui souhaitent valoriser et/ou transformer leur production en filière de proximité :

- l'atelier de transformation (et/ou triage/stockage) individuel,
- le passage par un prestataire,
- ou l'atelier de transformation collectif (et/ou triage/stockage).

Comparaison des solutions de transformation



Source : Brit A.-C., Chiffolleau Y., 2020. Proposition d'une méthode de diagnostic pour accompagner la reterritorialisation de la transformation des produits agricoles. Projet Reloc, coord. FR CIVAM Occitanie - Fondation Carasso

Si vous décidez de partir sur un projet individuel, rapprochez-vous des organismes de développement agricole de votre territoire, ils pourront aussi vous accompagner.

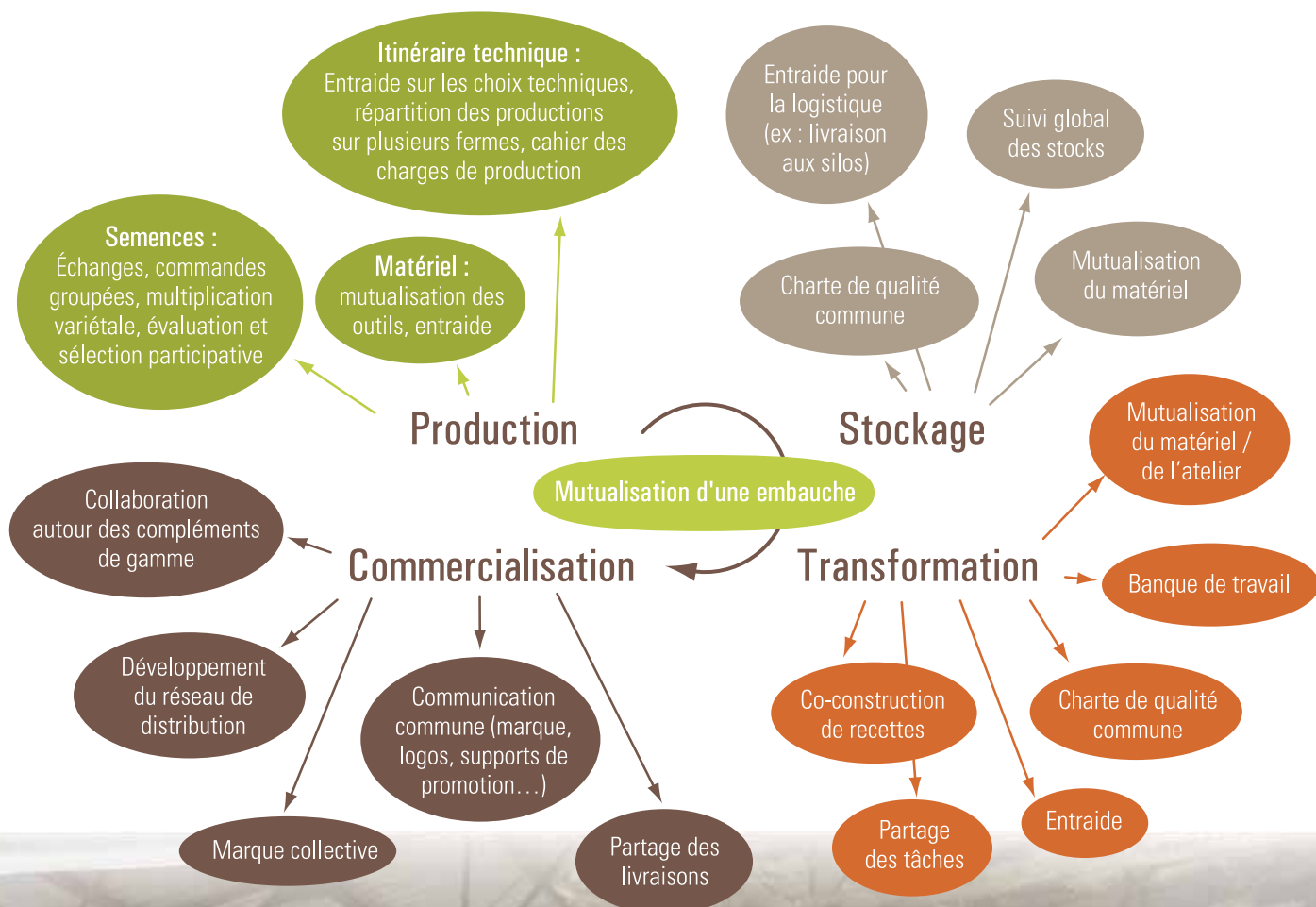
Si vous êtes tenté par l'aventure collective vous trouverez, à la suite, des propositions de méthodes, des informations et des témoignages qui pourront être utiles à la réussite de votre projet.

* SPG : voir "Mutualiser un système de traçabilité et de contrôle de la qualité" page 21.



Du collectif, à quel niveau ?

Le collectif peut être opportun à différents niveaux de la filière selon vos enjeux et ceux des autres membres du groupe.



"Ça permet de ne pas avoir à investir sur un laboratoire à la ferme et puis, c'est un outil collectif donc pas très onéreux. L'outil de transformation, à un moment donné ça engendre des investissements trop importants, il faut partir sur le collectif. C'est pour ça que j'ai adhéré de suite à la SCIC aussi quand elle s'est créée, parce que c'est un outil collectif. On ne peut pas se permettre nous, au niveau des fermes. Déjà la production, la réglementation de la production, c'est assez onéreux en temps, donc s'il faut investir dans la transformation au niveau de la ferme... Ou il faut être nombreux ou alors il faut partir collectivement !"

(Paysan en polyculture-élevage, SCIC Odyssée d'Engrain)

zoom!
zoom!

Logicout.

La logistique de livraison des produits locaux est un des postes les plus coûteux et énergivore tant en termes d'énergie fossile ou nucléaire, que d'énergie humaine/temps de travail. Avec le logiciel en ligne Logicout du Cerema, vous pouvez estimer gratuitement le coût de vos livraisons en circuit court et vous rendre ainsi compte de l'intérêt ou pas, de mutualiser certains déplacements. Cet outil d'aide à la décision permet de calculer les coûts de livraison d'un trajet aller-retour ou d'une tournée. Il prend en compte de nombreux critères propres à votre activité que vous saisissez directement sur le site (type de véhicule, kilomètres parcourus, temps de trajet, etc). Vous obtenez alors des résultats sur les coûts de vos livraisons et sur les émissions de polluants rejetées. Vous pouvez également calculer les coûts logistiques pour de nouveaux débouchés avant de vous lancer !

<https://www.logicout.fr/couts/>

2 Intégrer une filière de proximité existante



Identifier les filières existantes proches de chez vous

Le RMT Alimentation Locale propose une cartographie participative des initiatives collectives liées aux circuits courts et aux filières de proximité en France, en grandes cultures notamment. Vous y trouverez peut-être une démarche non loin de chez vous qui pourrait vous intéresser : <https://www.rmt-alimentation-locale.org/> - Rubrique "Observatoire".

Une autre option est de prendre contact avec une structure agricole proche de chez vous (CIVAM, Chambre d'Agriculture, GAB, CUMA, ADEAR, Nature & Progrès, etc.) ou une collectivité locale (PETR, communauté de communes, etc.).

Vous pouvez aussi vous rapprocher des structures qui animent des Projets Alimentaires Territoriaux (PAT) dont le principal objectif est de relocaliser l'agriculture et l'alimentation dans les territoires. Une carte interactive, mais non exhaustive, des PAT est disponible ici : <http://rnpat.fr/les-projets-alimentaires-territoriaux-pat/carte-interactive/>.



Évaluer la pertinence de votre implication dans la filière identifiée

S'investir dans une filière existante implique **d'aller à la rencontre des acteurs de la filière** et de participer à des temps collectifs. Vous découvrirez ainsi l'historique et les choix d'ordre technique, organisationnel, qualitatif ou économique qui ont été faits. A travers ces rencontres, vous devriez pouvoir répondre aux questions suivantes :

- Partageons-nous les mêmes valeurs ?
- Est-ce que je peux m'investir à la hauteur de leurs attentes (temps, finances) ?
- Est-ce que les distances à parcourir sont acceptables pour garantir des échanges faciles ?
- Est-ce que je suis en mesure d'adapter mes pratiques pour entrer dans le cadre éthique et la démarche qualité de la filière ?
- Est-ce que leurs habitudes de travail me conviennent ? (partage des informations, prise de décision, entraide, convivialité, etc.)
- Est-ce que le modèle économique me satisfait ? (valorisation des produits, répartition des coûts et des gains, etc.)

Si les conditions ne sont pas réunies pour rejoindre la filière identifiée, ces rencontres auront été inspirantes pour, peut-être, en développer une nouvelle.



3 Initier une nouvelle filière de proximité



Comment mobiliser un collectif ?

La première étape est de **constituer un noyau dur de personnes motivées** et prêtes à s'investir sur le long terme. Pour cela, parlez-en autour de vous et allez présenter votre projet à des structures locales (collectivités, associations, CUMA, coopératives, etc.). Elles pourront être un appui politique, technique ou financier et vous orienter vers des personnes intéressées et intéressantes.

Afin de repérer ces personnes, qui sur le même territoire, auraient des besoins et envies similaires, les structures d'accompagnement locales peuvent vous proposer de mettre en oeuvre les actions suivantes :

- **Une formation sur le sujet d'intérêt**, qui permet souvent de mobiliser de nouveaux membres. Sur demande, un organisme de formation peut construire une journée instructive sur les thématiques souhaitées (ex : comment valoriser des variétés paysannes grâce aux filières de proximité ?), voire un voyage d'étude pour aller rencontrer des expériences similaires. Il est intéressant d'ouvrir largement les inscriptions aux agriculteurs (transformateurs ou non) mais aussi aux artisans (boulangers, pasteurs, etc.) et éventuellement aux commerçants (magasins bio, magasins de produits locaux, etc.). Les curieux venant découvrir la thématique pourront décider d'intégrer la démarche. Si les agriculteurs ont la possibilité de mobiliser, à travers l'organisme de formation, des fonds de formation VIVEA, les autres secteurs professionnels le peuvent aussi (OCAPIAT...).
- **Un diagnostic territorial**, pour identifier d'un côté, les acteurs inscrits dans la même démarche ou concevant la qualité des produits de la même façon – au-delà de leur fonction de producteur, transformateur, distributeur, consommateur... – ; de l'autre les relations existant, ou n'existant pas, entre ces acteurs. Ce diagnostic permet alors d'identifier un ensemble de personnes proches en termes de démarches, de points de vue sur la qualité, éventuellement déjà liées entre elles, et qui peuvent être intéressées par un projet commun. Il peut aider à développer des liens entre ces personnes si celles-ci ne se connaissent pas encore. Il peut servir à concevoir un projet plus large, réunissant des collectifs d'acteurs aux démarches un peu différentes mais compatibles entre elles, et à organiser leur complémentarité au service d'un projet de plus grande envergure, en valorisant les personnes situées en position d'intermédiaire entre ces collectifs.

- Prendre le temps
de se connaître,
apprendre à s'écouter et à
travailler ensemble.
- Privilégier la
convivialité pour
forger le
collectif !



Un accompagnement extérieur, au moins ponctuel.

Un accompagnement extérieur peut être bienvenu pour catalyser la démarche. Il permet d'assurer le lien entre tous les acteurs et de modérer le collectif grâce à la neutralité de l'engagement. La structure accompagnatrice peut aussi s'appuyer sur la force des réseaux auxquels elle appartient (ex: Réseau CIVAM, APCA ou FNAB) en bénéficiant des retours d'expériences, des temps d'échanges et des diverses ressources existantes.

L'appui peut être ponctuel, sur une thématique précise, ou globale sur la durée. Par exemple, on peut imaginer qu'un collectif, grâce à un noyau dur de membres motivés, soit autonome pour le développement global de la filière mais que pour une étude de marché ou un prévisionnel financier, il aille chercher l'expertise de structures partenaires.

Selon les territoires, les thématiques et les sensibilités du collectif, différentes structures peuvent jouer ce rôle d'accompagnement : associations de développement agricole (CIVAM, GAB, ADDEAR, CER France, etc.), chambres consulaires (chambre d'agriculture, chambre des métiers et de l'artisanat, chambre de commerce et d'industrie), ou institutions publiques (collectivités, Parcs nationaux ou régionaux).

zoom!
zoom!

Différentes pistes existent pour financer cet accompagnement extérieur.

Financements publics : Animation des GIEE ou émergence des GIEE, fonds européens LEADER selon la stratégie de développement du Groupe d'Action Local, Agence de l'eau pour des démarches de filières qui favorisent la réduction de produits phytosanitaires...

Financements privés : Fondation Daniel et Nina Carasso ou autres fondations sous l'égide de la Fondation de France.

Des appels à projets sont proposés régulièrement, il faut assurer une veille pour y répondre dans les temps. Les pistes de financement évoluent régulièrement, les structures accompagnatrices seront en mesure de vous informer sur les dernières mises à jour.

Il est intéressant d'inviter dès le début dans le collectif tous les corps de métiers qui interviennent dans la filière. Cela participe à construire une relation de partenariat et pas seulement une relation commerciale. En impliquant chaque maillon de la filière, vous garantisiez la pertinence du projet et sa pérennité. Par exemple, en étant impliqué dans la construction de la filière, un boulanger sera plus disposé à des essais de panification et à essayer quelques échecs, qu'un boulanger seulement acheteur. **Chacun a un rôle important dans la construction de la filière.**

Dans une filière longue classique, les métiers sont très isolés les uns des autres. Dans une démarche collective de filière de proximité, il faut prendre le temps de l'**interconnaissance des métiers**, de comprendre les contraintes et leviers de chacun.

Tout au long de cette démarche, vous pouvez chercher une animation extérieure ou vous organiser de manière autonome. Des méthodes d'animation existent pour faciliter le dialogue entre tous et pour prendre des décisions collectives. Vous pouvez en retrouver par exemple sur des sites internet spécialisés (ex : <https://cocotier.xyz/datamedia/> ou <https://ressources.osons.cc/?PageAnimation>) ou vous procurer le jeu de métacartes "Faire ensemble" qui propose une série d'outils pour rendre vivantes les réunions.



Qu'a-t-on envie de faire ensemble ?

La définition du projet est essentielle pour **aller vers une vision collective**. C'est un moment où il faut identifier les intérêts individuels, les motivations, les besoins et les craintes vis-à-vis du développement de cette nouvelle filière. Vous pouvez aussi échanger sur le contexte territorial pour **dresser un premier diagnostic partagé**. Ce dialogue participe à la **compréhension mutuelle** entre les membres du collectif et à la définition d'un intérêt partagé.

Un cadre de référence tel que proposé ci-dessous peut aider à synthétiser ces échanges :



"Le plus difficile c'est la coordination de tous les acteurs. C'est là où l'accompagnement par le CIVAM a été important et a permis l'aboutissement de notre projet. Ça nous a aussi permis de voir ce qui se faisait ailleurs et de sortir du pays avec des voyages d'étude et des formations. L'accompagnement a été important aussi pour la recherche de financement, pour l'animation ou les investissements comme le bâtiment de stockage. Il nous a facilité le lien avec les partenaires du territoire. Tout ça on l'aurait pas fait tout seuls et ça a permis de toucher au-delà des plus passionnés."

(Agriculteur, président de la filière Méjeanette)

"On a tous envie de faire vivre le Causse. On n'est pas nombreux ici, alors il faut bien qu'on avance ensemble dans la filière pour faire bouger les choses, même si on a des différends."

(Agriculteur, Méjeanette)

Les valeurs fondatrices

Comment nous définissons-nous ?

C'est le cadre éthique. Pensez à prendre en compte les dimensions économiques, humaines et sociales, sociétales, environnementales, etc.

Exemples de valeurs pour une filière : fédératrice, locale, ancrée sur son territoire, rémunératrice, au service du goût, respectueuse de la nature, valorisant le patrimoine local, favorable à la santé, etc.

Notre moteur commun

Qu'est-ce qui nous réunit et nous fait avancer ?

Tous les acteurs ne se mobiliseront pas pour les mêmes raisons mais vous pourrez identifier un moteur commun. C'est ce qui vous rassemblera et ce sur quoi vous pourrez vous appuyer en cas de situations conflictuelles. Il peut être un objet matériel ou immatériel.

Exemple dans le cas de la filière Méjeanette : deux moteurs communs ont été identifiés, l'envie de réhabiliter le moulin à vent et la volonté de faire vivre le Causse-Méjean.

L'échelle

Quelles sont les limites de notre territoire de travail et/ou les limites du volume de production ?

Vise-t-on une grande unité avec de gros volumes de production ou un maillage de petites unités sur le territoire ?

Finalité / Objectif final

Quel est notre but collectif ?
Notre raison d'être en tant que structure ?
Pourquoi existons-nous ?

Les moyens

Quel degré de mobilisation est envisageable pour chacun ?
De quelles compétences disposons-nous en interne ? A-t-on besoin d'un d'accompagnement ?
Quelles sont nos ressources matérielles et financières ?

Revenir régulièrement sur ce cadre de référence pour vérifier l'adhésion des acteurs et le faire évoluer si nécessaire

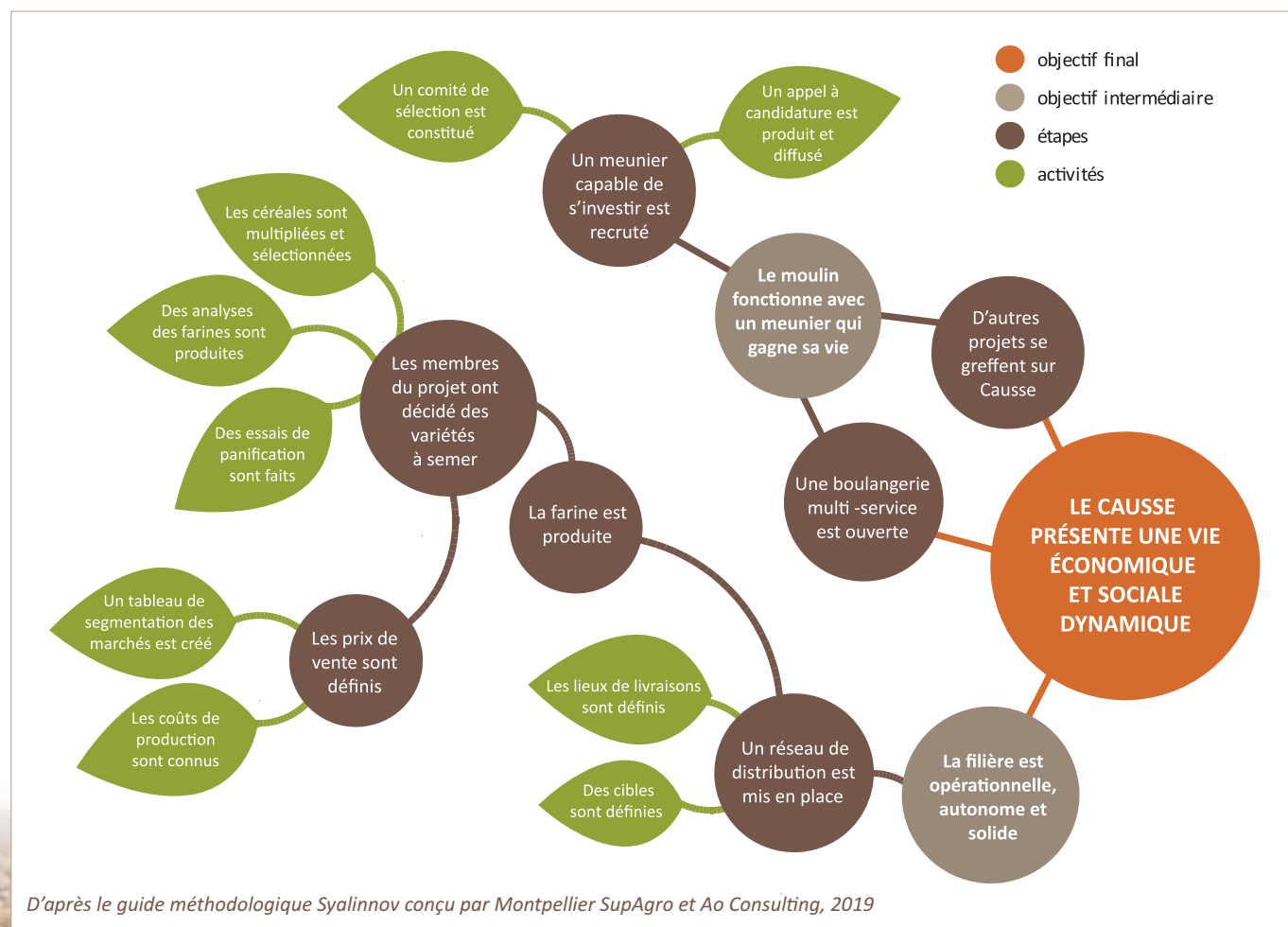




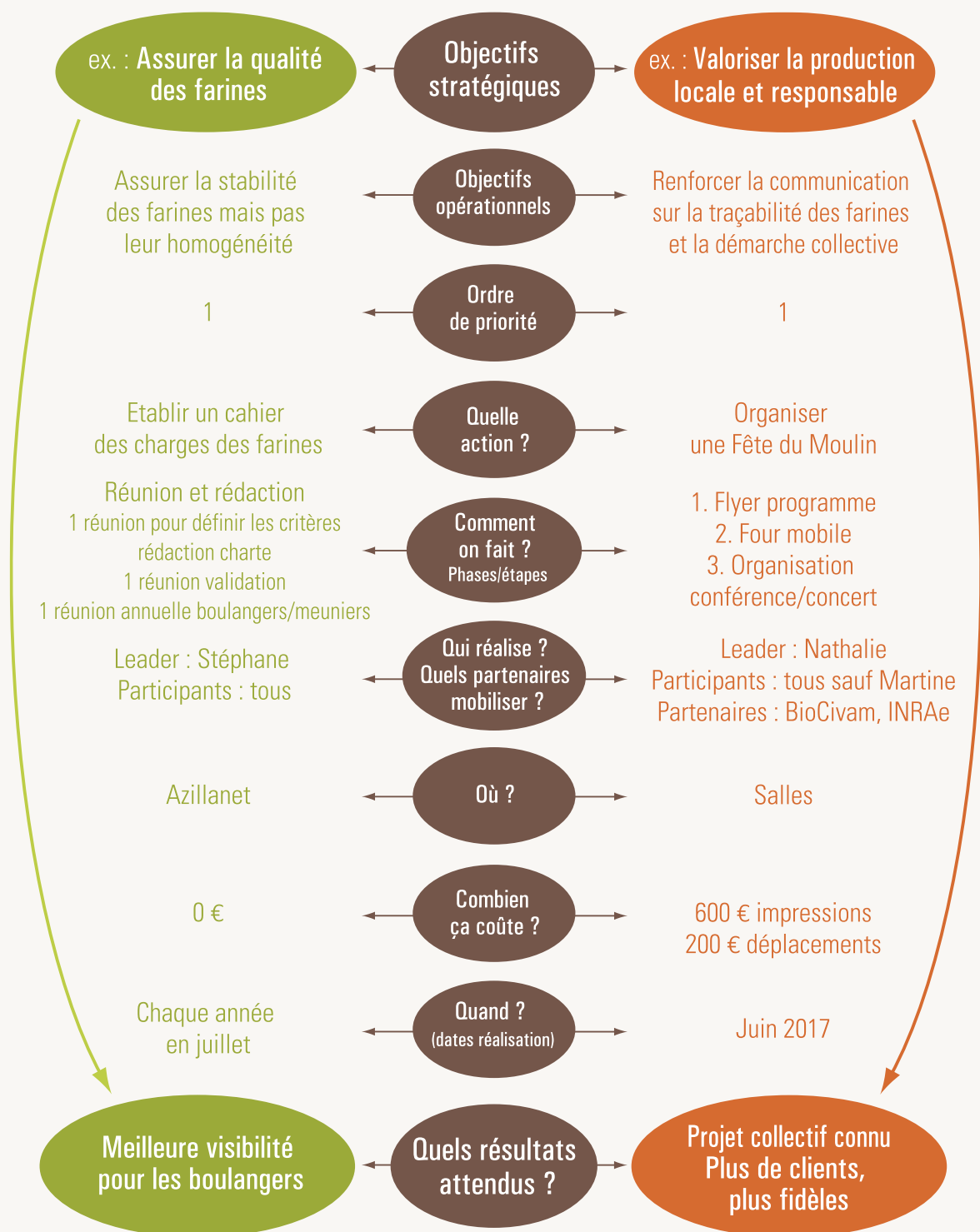
Comment peut-on y arriver ?

A ce stade, il est important de préciser les étapes à mettre en œuvre pour rendre effective cette organisation collective. Il s'agit de **décliner l'objectif final de votre démarche en objectifs plus opérationnels**, c'est-à-dire les étapes à passer pour atteindre ces objectifs et les activités à réaliser pour passer les étapes. Différents outils existent pour formaliser ces étapes. Voici deux exemples :

- Le **“Chemin vers le changement”** dont voici un extrait issu de la démarche liée à la filière farine la Méjeanette. Il s'agit d'un outil facile à prendre en main permettant de poser collectivement sur le papier votre vision des étapes clés du projet. Ce travail donne une vision globale du projet et des actions à mener pour arriver à votre finalité. Il vous servira aussi pour faire régulièrement des points d'avancement du projet !



■ **Un plan stratégique** peut compléter ou remplacer la méthode précédente. Un plan stratégique décline des objectifs stratégiques en actions détaillées. Pour vous inspirer, voici un extrait issu du plan de la filière farine/pain du Moulin de Pomairol.



- Chacun peut décider à un moment de se retirer du projet s'il ne s'y retrouve pas. Le collectif doit être en mesure de comprendre les raisons du départ mais ne doit pas vivre cela comme un échec.
- La démarche collective doit aussi servir les intérêts personnels pour que tout le monde s'y retrouve.

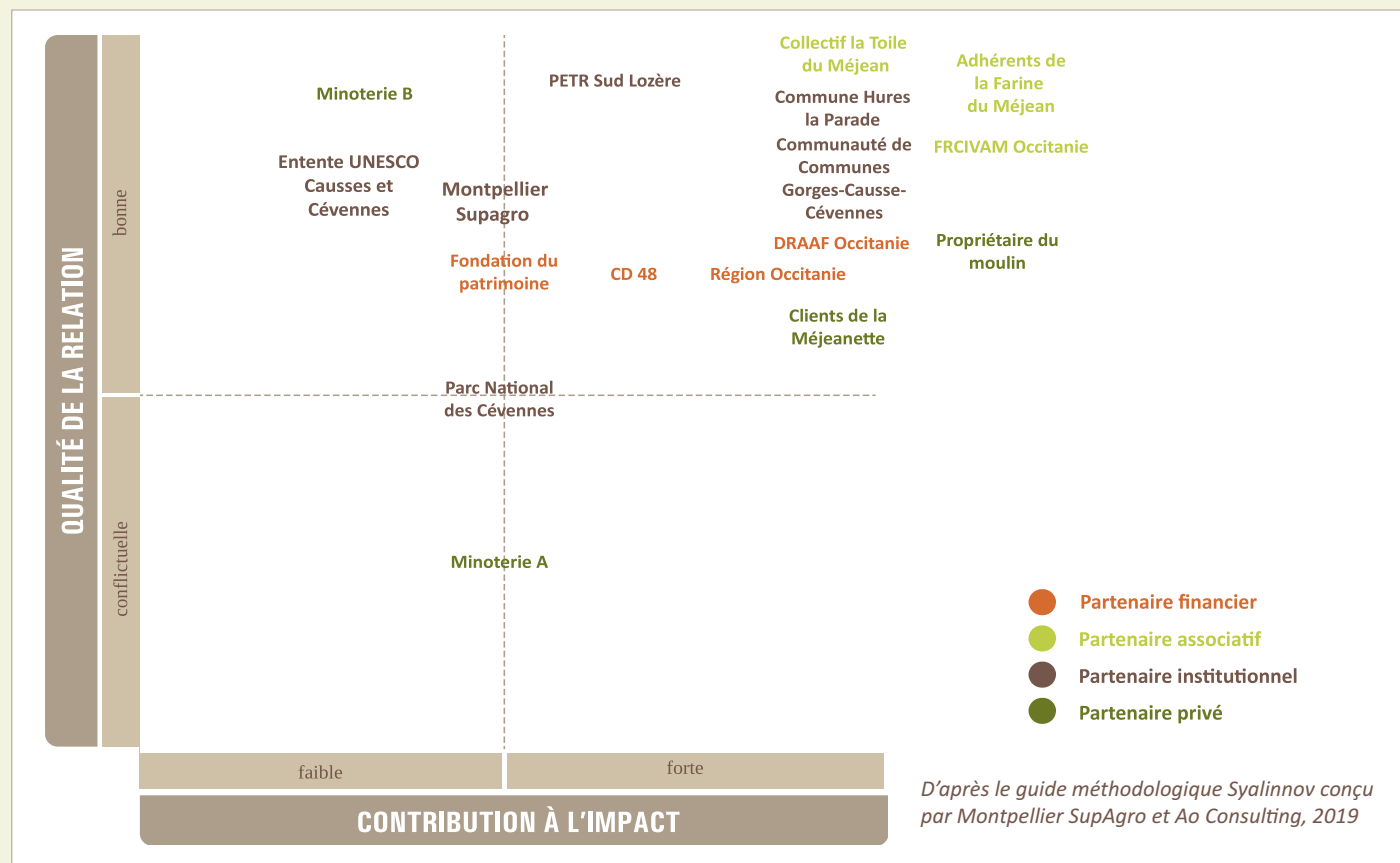
- Adopter des prises de décision par consentement plutôt que par consensus. Plusieurs chemins sont possibles pour atteindre un objectif. Veillez à adopter des choix pour lesquels il n'y a aucune objection ("je n'aurais pas fait comme ça, mais je comprends cette orientation et je ne m'y oppose pas").



Quels partenaires pourront nous aider ?

Le soutien des institutions et des collectivités locales peut apporter de la légitimité à la démarche, permettre un appui technique et financier ou encore offrir des réseaux de communication. On peut aussi trouver cet appui auprès de structures privées (fondations, entreprises locales, etc). Pour avoir une vision claire de ces partenariats, il est utile **d'identifier les différents types d'implication des partenaires potentiels et la qualité des relations**. Pour cela, vous pouvez vous inspirer du schéma de l'environnement partenarial ci-dessous, un exemple complété par les acteurs de la filière farine Méjeanette.

Les partenaires peuvent parfois **exiger des positionnements que le groupe n'est pas prêt à assumer**. Il faut bien le prendre en compte avant d'aller plus loin dans le partenariat.



Comment allons-nous nous organiser ?

Il est utile de **définir les lieux et les temps de décision**. Pour cela, il est conseillé de différencier les espaces pour décider des orientations globales, de la stratégie (ex : comité de pilotage, conseil d'administration ou assemblée générale d'une association) et les espaces pour décider de questions techniques (ex : réunion de gestion d'un point spécifique, groupes de travail thématiques). Les temps d'échanges doivent être **réguliers** et il pourra être nécessaire de formaliser un minimum de participation aux réunions.

Dans certains cas, vous pouvez prévoir des temps de consultation ouverts à tous. Ceux-ci permettent d'informer, de questionner le territoire (idées, besoins, craintes), de débattre et ainsi d'orienter la stratégie de la filière. Cela garantit un bon ancrage territorial de la filière et peut aussi permettre de recruter de nouveaux membres dans le collectif.



"J'ai vraiment envie de soutenir le projet, ça c'est évident ! Cette idée d'avoir des collectifs de petite taille qui fait qu'on n'est quand même pas loin du comité de pilotage, c'est quand même un idéal un peu mieux qu'un gros machin, qu'une centrale d'achat avec qui on n'a aucun pouvoir."

(Paysan en polyculture-élevage, SCIC Odyssée d'Engrain)



Penser la gouvernance de manière à garantir une bonne transparence entre les membres du collectif... et jusqu'aux consommateurs. Cela participera à leur adhésion au long terme.

La gouvernance peut évoluer selon la structuration juridique adoptée par la suite (ex : un comité de pilotage informel devient le conseil d'administration d'une coopérative). Les différentes structurations juridiques sont présentées dans la suite du document (voir "Tout est bien calé, on s'engage ?" P.14-15).



Notre projet est-il réaliste d'un point de vue technique et réglementaire ?

Chacun.e a une perception de son environnement et du marché mais il est important de la confronter à celles des autres et à quelques données chiffrées. Vous pouvez donc, pour vérifier l'opportunité de développement de votre filière, collecter et débattre des informations sur les points suivants :

- **Les contraintes réglementaires** : la réglementation autour des semences (interdiction de la commercialisation des variétés de blés non inscrites), de la commercialisation des céréales (interdiction de vente directe des céréales...), de la mouture (demande de dérogation "petit moulin" si on écrase moins de 35T blé / an) et de la vente de farine (obligation de déclarations régulières), de pain et de pâtes (interdiction d'utiliser certaines appellations) est vaste et contraignante. Elle peut influencer fortement l'orientation de votre projet. Vous trouverez de nombreux articles à ce sujet et une vieille réglementation sur le site du Réseau Semences Paysannes, ainsi qu'une fiche de synthèse sur le site de la FR CIVAM Occitanie : http://civam-occitanie.fr/IMG/pdf/fiche_reglementation_cereales_et_meunerie_mars2019.pdf
- **Les ressources du territoire** : votre territoire comprend sans doute déjà des réseaux professionnels dans lesquels vous pourriez vous insérer, des institutions sur lesquelles vous pouvez vous appuyer, des acteurs locaux (acteurs de la filière, partenaires, citoyens) prêts à se mobiliser pour un projet comme le vôtre. Soyez aussi attentifs à la dimension technique en repérant les outils de production et transformation existants sur le territoire !
- **Les expériences similaires** : échanger avec d'autres personnes investies dans des filières similaires est riche en enseignements. Questionnez-les sur leurs facteurs de réussite, les points de vigilance à prendre en compte... N'hésitez pas à prévoir des voyages d'étude avec votre collectif !
- **Le marché** : une étude de marché est toujours utile mais coûteuse. Renseignez-vous auprès des structures de développement pour savoir s'il n'y a pas déjà des données disponibles sur des projets comme le vôtre. En vous appuyant sur vos réseaux, votre voisinage, cherchez à connaître l'offre proposée localement (ex : est-ce qu'il existe déjà des productions similaires sur notre territoire ? Quels sont les prix exercés ?) ainsi que la demande (ex : que demandent régulièrement les clients de ma boulangerie ? Quelles sont les habitudes alimentaires de mes voisins ?).
- **Les compétences à mobiliser** : il s'agit de repérer les compétences disponibles au sein du collectif et celles qui viendraient à manquer pour développer la filière (ex : gestion comptable, marketing, etc.). Cela permet de prévoir des formations pour combler ces manques et/ou de repérer les experts extérieurs à mobiliser (quelles structures pourraient nous venir en aide ? Quel coût cela représenterait ? Quel partenaire associer pour intégrer cette compétence ? ...).



"J'ai rencontré mes collègues de Flor de Pèira le mois dernier. Collègues de l'Aude mais aussi du Tarn, Haute Garonne, Ariège. J'ai été réconforté de voir que je faisais beaucoup d'actions au champ ou au moulin comme eux, à force d'apprendre seul. J'ai aussi été interpellé par l'écart et le retard, je dirais, en termes d'itinéraires techniques et de bio. Ici : le néant quasiment. Là-bas : ça marche."
(Producteur, Flor de Pèira)

Finalement, en réunion ouverte à un maximum de partenaires, vous échangerez vos points de vue sur les éléments rassemblés. C'est la vision collective issue de ces échanges qui permettra de valider le potentiel de développement de la filière.



- Ne pas trop faire traîner cette partie pour ne pas perdre l'énergie positive du début de projet.
- Si cette étape n'avance pas, se faire aider par un animateur.trice extérieur.e.
- Ne pas hésiter à lancer dès cette étape des essais de culture ou de transformation pour équilibrer la pratique et la théorie.

Témoignage : les essais de culture et de transformation

Pour la filière farine du Méjean, les agriculteurs ont choisi de tester des variétés directement au champ. Ils se sont procuré des graines en quantité suffisante pour un test à l'échelle de la parcelle, provenant de connaissances, des collectifs rencontrés ou des coopératives. Ces essais ont aussi permis de tester les pratiques culturales cadrées par le cahier des charges de production, fixé collectivement (notamment réduction des produits phytosanitaires). Les résultats des essais ont été mis en commun par des temps d'échanges et des visites de bout de champ. Pour les premières années, des analyses physico-chimiques sont venues compléter ces résultats. Cela a permis de prendre conscience de la qualité des céréales au vu des critères attendus par les filières traditionnelles (ex : taux de protéines). Par la suite, ces analyses ont été remplacées par des essais de panification par le meunier.

"Ce qui compte avant tout pour faire du bon pain, c'est la qualité des protéines. Je trouve que c'est plus parlant de regarder la qualité des farines en faisant des tests de panification plutôt qu'avec des analyses en labo." (Meunier, Méjeanette)

En attendant la fin de la restauration du moulin, des essais de mouture avec un moulin du Tyrol ont été faits chez un adhérent de l'association la Farine du Méjean. Ces essais ont été complétés par des essais de panification avec les boulangers, ce qui a permis à tous de constater une avancée dans le projet : point essentiel pour maintenir la démarche collective ! Les dégustations collectives des essais de pains ont été sources d'échanges entre agriculteurs et boulangers.

"C'est là qu'on s'est dit qu'il fallait développer le grand épeautre, ça donne un super goût au pain. Et c'est là que j'ai eu l'idée du nom Méjeanette !" (Boulangier, Méjeanette)



- Pour certaines variétés

rare que vous aurez récupérées

en très petite quantité (dans un centre de ressources génétiques ou auprès d'une

maison des semences paysannes), vous devrez prévoir au moins trois ans entre le premier semis de 100 grains et une récolte en troisième année d'un peu plus de 100 kg. Vous pourrez alors faire quelques essais de transformation et resemer dans des conditions réelles.

- Si votre groupe prend goût à l'évaluation et à la sélection de variétés, vous pourrez avoir besoin de matériel expérimental de semis et de récolte, adapté aux petites parcelles et petites quantités. A défaut de trouver du matériel d'occasion provenant d'organismes semenciers, vous serez peut-

être amené à fabriquer un petit semoir ou une petite moissonneuse-batteuse. Vous trouverez plus d'informations sur ces sujets auprès de la SCOP L'Atelier Paysan ou auprès d'un groupe local membre du Réseau Semences Paysannes :

<https://www.semencespaysannes.org/les-semences-paysannes/membres-du-reseau.html>.



Comment s'assurer que notre projet tiendra la route économiquement ?

Dans le cas des filières collectives territoriales, il est rare d'avoir une entreprise qui porte la filière dans son ensemble. Il s'agit plutôt d'opérateurs économiques indépendants financièrement, mais en interaction et qui collaborent pour créer une réponse cohérente sur leur territoire. Ainsi en fonction du degré d'implication, vous pouvez être amenés à faire des études de faisabilité économique des différents membres du groupe et/ou d'une structure collective. Vous construirez un **prévisionnel financier** sur au moins 3 ans sur la base d'une hypothèse de production et de vente (quantité, qualité) appuyée sur les éléments recueillis précédemment (marché potentiel, capacité de production du collectif et des outils, temps dédié, investissements à prévoir, etc.). Réalisez le soit en autonomie, soit en vous appuyant sur des structures telles que des AFOCG (Associations de Formation collective à la Gestion), des CIVAM ou GAB, des centres de gestion et de comptabilité, des chambres consulaires, etc.

Plus globalement vous pouvez pousser la réflexion **en concevant un modèle économique** qui vous permettra de penser à tous les éléments qui risquent d'influer sur la viabilité économique de votre projet et d'en faire un synthèse claire.



"C'est l'esprit, c'est d'arriver à créer quelque chose de différent sur le département : il y a moyen de faire quelque chose en bio et en plus de rémunérer décemment les producteurs."

(Paysan-meunier, SCIC Odyssée d'Engrain)



Tout est bien calé, on s'engage ?

Même si au départ le collectif peut (voire "doit") fonctionner de manière informelle, au fur et à mesure du développement de votre projet, vous éprouverez le besoin de formaliser vos engagements. Si vous avez pris le temps de bien définir votre projet, vous pourrez facilement élaborer une **"charte éthique"** rappelant les valeurs qui vous rassemblent et les engagements de chacun pour le bon développement de la filière (rôles de chaque maillon de la filière, relations entre les membres du collectif, etc.). Elle est la garante de la qualité des produits de la filière et de la bonne entente entre tous.

Dans certains cas vous pourrez choisir de la compléter par un **"règlement intérieur"**, très utile dans le cas d'outils de transformation mutualisés.

zoom!

Calculer le coût de revient.

La FNAB, Le Biocivam de l'Aude et l'Afocg 11 ont développé des tableurs permettant le calcul des coûts de revient de la production de céréales et de la transformation en farines et pains. L'intérêt d'un tel tableur est, une fois les données complétées (temps de travail, productions, outils...), de faire varier des hypothèses et ainsi de pouvoir prendre des décisions en se basant sur des données chiffrées.

zoom!

Interdiction d'entente sur les prix.

Lorsque plusieurs agriculteurs commercialisent leurs produits au sein d'une même filière, ils n'ont pas le droit selon la réglementation de libre concurrence de s'entendre sur les prix, par contre il est possible de fixer des fourchettes basses et hautes pour éviter un phénomène de concurrence extrême entre des partenaires. Par ailleurs, un acheteur peut fixer un prix d'achat avec l'ensemble de ses fournisseurs d'une même filière.



- Penser à bien identifier ce qui relève du collectif et ce qui relève des entreprises individuelles : il faut être bien clair sur la répartition des tâches, des revenus, des coûts, etc.

- Quand la construction de la filière s'appuie sur des subventions, bien avoir en tête la temporalité de ces ressources et anticiper leur fin (en particulier quand elles permettent de financer de l'animation). Par exemple, des solutions de commissions sur vente ou de cotisations peuvent être envisagées de manière à gagner en autonomie financière. Si ce sujet doit être abordé dès le début, sa mise en oeuvre sera plus facile lorsque la filière offrira des débouchés et une plus-value tangible à ses membres.

Voici quelques pistes de réflexion pour choisir au mieux une structuration juridique qui réponde à vos besoins :

	Forme juridique	Les +	Les -
Individuel	Entreprises individuelles en interaction, sans formalisation	Aucune démarche administrative supplémentaire Fonctionne sur la confiance	Engagements incertains
	Entreprises individuelles en interaction, sous contractualisation (ex : approvisionnement)	Chaque entreprise reste indépendante Les contrats donnent une assurance de vente et d'approvisionnement	Pas de gouvernance formalisée pour des prises de décisions équitables
	Entreprises individuelles en interaction au sein d'une association (avec ou sans contractualisation entre ses membres)	Simplicité de constitution Liberté de fonctionnement Régime fiscal de faveur Possibilité de bénéficier de subventions, dons Organes de décisions formalisés (CA, AG)	Doit avoir un objet d'intérêt sociétal au-delà des simples échanges économiques. Pas de partage de bénéfices entre les membres
Collectif	CUMA	Donne un cadre pour l'utilisation de matériel en commun ou des ateliers de transformation collectifs Accompagnement par le réseau des CUMA	N'intègre pas forcément une formalisation de la filière
	SCOP et SCIC	Une personne = une voix Responsabilité des associés limitée aux apports SCOP : souplesse contractuelle SCIC : possibilité d'associer une collectivité Appui de l'URSCOP pour la constitution	Délais et frais de constitution



Les GIEE.

GIEE, groupement d'intérêt économique et environnemental, est une labellisation pour des collectifs d'agriculteurs qui s'engagent à la mise en oeuvre d'un plan d'action pour orienter leurs fermes vers l'agro-écologie et l'agriculture durable ou qui souhaitent aller plus loin dans ces pratiques. Les GIEE sont labellisés et reconnus par le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation. Des artisans, commerçants ou autres partenaires peuvent faire partie d'un GIEE à condition qu'ils ne soient pas la majorité. Cette labellisation d'un collectif permet notamment un accès privilégié à certaines aides financières (appel à projets dédié à l'animation des GIEE, bonification de certains taux d'aide, attribution préférentielle, etc.).

Plus d'infos :

<http://www.giee.fr>

Les risques sanitaires dans les filières de proximité.

Vous ne devez en aucun cas négliger les risques sanitaires liés aux maladies au champ, au triage, au stockage ou à la transformation. En effet, une des principales critiques faites aux circuits courts et filières de proximité serait qu'ils ne seraient pas en mesure d'assurer un niveau d'hygiène et de traçabilité équivalent à celui des circuits longs et des filières industrielles. Outre les risques sanitaires réels pour les consommateurs (mycotoxines, Escherichia coli...), vous pourriez aussi devoir faire face à de lourdes pertes de récoltes chez vous et vos partenaires (par exemple la carie qui se propage chez tous les céréaliers qui partagent des équipements de triage) et/ou à une perte de crédibilité collective (charançons dans la farine, odeur de poisson pourri du pain). Ces questions doivent être abordées collectivement et un cadre à respecter doit être fixé. En vous investissant dans une démarche collective de valorisation de vos productions, que vous le vouliez ou non, vous êtes tous dans le même bateau. Ce que peut négliger l'un.e pourrait avoir des répercussions sur les autres !

En 2020, les acteurs des filières Flor de Peira et la SCIC Odyssée d'Engrain restent vigilants

"Les mycotoxines ça a longtemps été un reproche à l'agriculture biologique, de ne pas pouvoir donner de garanties là-dessus. [...] Le champignon le plus classique qu'on trouve c'est la carie du blé qui est assez fréquente parce que les gens n'ont peut-être pas été assez précautionneux sur l'usage des semences. En agriculture biologique [...] il existe des solutions, il y a moyen de traiter les semences naturellement, sans produits de synthèse."

(Paysan-meunier, Flor de Peira)

"L'atelier est collectif, mais le tri et le stockage des grains restent des étapes individuelles effectuées à la ferme par les producteurs. Il suffit d'un seul sac non trié, payé 800 euros mais rempli pour moitié de cailloux, pour faire perdre 400 euros à la filière et plusieurs jours avant de pouvoir faire rentrer le grain dans le circuit de production. Le tri comme le stockage sont des étapes complexes du travail à la ferme mais crucial pour un fonctionnement en collectif."

(Producteur, Odyssée d'Engrain)



Et on investit collectivement...

Il n'est pas forcément nécessaire de prévoir des investissements en commun. Si un investissement collectif est nécessaire (ex : atelier de transformation, moulin, etc.), commencez individuellement ou collectivement par des petits outils permettant de se tester et de bien dimensionner les besoins finaux. Ainsi vous éviterez de mettre trop vite votre collectif sous pression de résultats et d'entraîner parfois des désistements ou des conflits.

Les aides publiques

Nous présentons ici les pistes de financements publics existants en 2020. Elles évoluent avec les politiques publiques et les programmations aux différentes échelles. Nous arrivons notamment en fin de programmation des fonds européens. Les aides seront reconduites ou modifiées.

Europe

- **LEADER** : Les Groupes d'Action Locaux sont des structures rassemblant des acteurs privés et publics, installés dans des territoires ruraux. Ils sont chargés de la mise en place d'une stratégie de développement et de la distribution de fonds européens organisée en accord avec le programme européen Leader. Renseignez-vous auprès du GAL de votre territoire, vos investissements collectifs peuvent entrer dans leur stratégie de développement. Ces fonds européens demandent des co-financements publics. Les GAL apporteront un appui pour construire le projet et le faire financer.
- **Aides PCAE** (compétitivité et adaptation des exploitations agricoles) - Mesures 4.2.1 PDR-LR pour la transformation et la commercialisation à la ferme. Pour plus d'informations sur cette mesure d'aide à l'investissement, rendez-vous sur le site de la Région : <https://www.europe-en-occitanie.eu/>

Région Occitanie

- **Pass AgroViti Dynamique** : appui aux PME (dont associations) dont l'activité porte sur la transformation et/ou le stockage et/ou le conditionnement et/ou la commercialisation de produits agricoles ou de produits issus de la transformation de produits agricoles (seconde transformation). Sont inéligibles les exploitations agricoles. Les aides vont de 30 à 50% maximum.

Le financement participatif ou "Crowdfunding"

Plusieurs sites Internet mettent à disposition des plateformes de récolte de dons en échange de contrepartie, ou de demande de prêt en échange d'un remboursement avec intérêt (Hello Association, Mimosa, KissKiss-BankBank...). Ces sites expliquent bien comment mener sa campagne de récolte de dons. En effet, il ne s'agit pas seulement de faire une belle page explicative sur le site, il est nécessaire de mobiliser et d'entretenir un réseau de potentiels donateurs et de chercher à toucher un maximum de monde.

Finances solidaires

France Active accompagne et finance les entreprises de l'économie sociale et solidaire. Elle propose un appui à la création d'entreprise par des experts financiers, la mobilisation de financements solidaires innovants pour viabiliser leurs projets, un accès facilité aux circuits bancaires et financiers. Selon le projet et le profil des porteurs de projet, différents outils financiers sont proposés : garanties bancaires, prêts à taux 0, financements sous forme de micro-crédits, apports en fonds propres pour les entreprises solidaires, primes, etc.



- Anticiper **sans vous précipiter !**
- Certains choix d'investissements **peuvent orienter les débouchés. Analyser bien en amont les changements que cela pourrait induire.**
- L'appui des collectivités **peut légitimer un projet ou le dénaturer par des reprises politiques ou des demandes de réorientation.**
- Bien partager l'investissement au sein du groupe.

Témoignage : faire vivre un réseau de donateurs

L'Association Moulin de Pomaïrol a réussi à récolter 12 000€ pour l'achat d'un moulin grâce au financement participatif. Cela a nécessité un long travail pour mobiliser un vaste réseau de petits donateurs. La dynamique s'est déroulée sur une année, elle a été initiée et clôturée par deux "Fêtes du moulin" qui ont réuni chacune d'elles plus de 100 participants autour d'ateliers farines et pains, de conférences et d'animations musicales. Chaque boulanger adhérent.e a mobilisé sa clientèle et l'a tenue informée des projets du Moulin. Un film a été réalisé et a été projeté dans les villages du territoire, en présence d'au moins un.e boulanger.e ou meunier.e adhérent.e de l'Association, avec éventuellement la réalisation d'un atelier pain. C'est seulement de cette manière que les dons ont petit à petit mais régulièrement afflué. Si l'association a pu ainsi acquérir un moulin, elle a aussi réussi une large communication qui a permis de la faire connaître localement. Maintenant la grande majorité des acheteurs de pain savent aussi d'où viennent la farine et le blé qui ont servi à faire ce pain !



Fonctionner collectivement, pas toujours facile... se projeter sur un temps long

Voici quelques conseils issus de l'expérience des collectifs qui ont porté des filières de proximité en grandes cultures :

"entretenir le lien par des réunions régulières"

"cultiver la confiance et éviter la méfiance"

*"être à l'écoute les uns des autres,
ne pas réagir 'au quart de tour'"*

*"parler des sujets conflictuels directement
avec les personnes concernées"*

*"ne pas prendre de décision ou émettre des avis tranchés sur une info rapportée par
quelqu'un d'autre... baser ses échanges sur des informations concrètes et vérifiées"*

"s'assurer du même niveau d'appropriation par tous"

"penser à des points de rencontre informels et conviviaux"

*"projeter son projet sur le long terme, c'est une manière de relativiser
les échecs, les conflits... ça prend du temps !"*

*"Garder un axe, un plan d'action sur un temps long et y revenir de temps en temps. On peut avoir l'impression
que ça n'avance pas assez rapidement, par contre il faut s'assurer qu'il y ait quelques actions concrètes réguliè-
rement. Il ne faut pas se mettre la pression pour obtenir tous les résultats au début"*



Réussir sa communication et sa promotion

Le travail de définition du projet et du modèle économique présenté précédemment donne une base à reprendre pour **construire un plan de communication**. Il prend en compte : le choix d'une marque si le collectif en souhaite une, l'argumentaire (le récit autour de la démarche, ce qui vous rassemble et ce qui vous distingue des autres et d'une production industrielle), les outils de communication, le plan d'action pour se faire connaître. Tous les acteurs de la filière peuvent être impliqués, misez sur la responsabilité partagée pour la promotion des produits.

Il est possible de faire appel à des spécialistes. Selon vos besoins, vous pouvez être appuyés pour toute la démarche de marketing (définition de la marque, de l'argumentaire, etc.) ou juste pour le graphisme (création d'un logo, d'une étiquette, mise en image à partir d'un contenu concret donné par le collectif).



- Faire en sorte de **garder la main sur les outils de communication** pour pouvoir les modifier à votre guise sans frais supplémentaires.

- Ne pas utiliser d'**allégations nutritionnelles** sans en avoir fait la demande

- S'assurer de la **crédibilité de votre image, du lien avec les consommateurs finaux et de la transparence de votre discours**. Ne pas laisser de zone de flou dans la communication aux consommateurs !

Témoignage : collaborer avec la recherche

La SCIC Odyssée d'Engrain est en étroite collaboration avec l'école d'ingénieur de Purpan. Les activités de la SCIC permettent de faire avancer les travaux des chercheuses associées à l'école, qui soutiennent en retour le développement de la filière de proximité. Les chercheuses se sont particulièrement penchées sur le blé "Poulard d'Auvergne" utilisé par la SCIC. Leurs études ont permis à la coopérative de bénéficier d'une analyse nutritionnelle de leurs pâtes, permettant ainsi d'étoffer leur communication.



N'oubliez pas, régulièrement, d'évaluer votre projet

L'évaluation des impacts de la filière participe à son développement. Elle permet de prendre du recul sur la situation et de renforcer le collectif. Pour cela vous pouvez capitaliser des données quantitatives et qualitatives. Elles vous serviront aussi à mieux communiquer sur votre projet. Différents outils méthodologiques existent.

Syalinnov

Cette méthode s'adresse à des porteurs de projet s'investissant dans le domaine de l'alimentation durable. Elle propose une démarche en 7 étapes et des outils rapidement appropriables pour **évaluer les effets de votre projet sur la durabilité du système alimentaire**. Publiée en 2019, elle est le fruit d'un travail de recherche et d'expérimentation mené par le cabinet AO Consulting et Montpellier SupAgro en collaboration avec des projets alimentaires innovants, lauréats de l'appel à projets de la Fondation Carasso. Le guide méthodologique est libre d'accès (<https://issuu.com/montpellier-supagro/docs/mesure-impact-projet-alimentaire>).

C'est un outil conçu pour permettre une évaluation en toute autonomie. Si vous souhaitez être formé pour une meilleure appropriation, contactez la FR CIVAM Occitanie*.

Analyse de cycle de vie et impact environnemental des filières de proximité

L'analyse du cycle de vie (ACV) est une méthode d'évaluation qui permet de **quantifier les impacts sur l'environnement d'un produit tout au long de son cycle de vie**, depuis la production des matières premières jusqu'à la consommation du produit. Dans le cas d'un produit agricole, le produit est étudié à partir du champ, en passant par les phases de transport, de transformation et de commercialisation.

Une expérimentation est en cours au sein du réseau CIVAM et en collaboration avec l'INRAE pour adapter les outils d'ACV aux filières de proximité car la méthode est traditionnellement utilisée pour les filières agroalimentaires industrielles. Cette méthode permet de mettre en évidence les points critiques (hot spots) sur l'ensemble du cycle du produit et d'amener les acteurs d'une filière à améliorer leurs pratiques grâce à de l'écoconception. La méthode est intéressante mais doit encore être améliorée. Pour plus d'informations sur les ACV réalisées sur les filières de proximité (filière pain local, filière brasserie artisanale, filière viticole et filière coulis de tomates), contactez la FR CIVAM Occitanie*.

*Contact FR CIVAM Occitanie : 04.67.06.23.40 - contact@civam-occitanie.fr



4 Exemples de mutualisation



Mutualiser des bâtiments de stockage

L'association la Farine du Méjean rassemblant les acteurs de la filière Méjeanette a fait le choix d'investir dans la construction d'un bâtiment de stockage collectif. Ce bâtiment de stockage permet de faciliter la logistique (une livraison du grain par an au moment de la moisson, proximité du moulin), d'assurer le suivi des stocks, et de garantir de bonnes conditions sanitaires pour le stockage. Les membres de l'association se sont mobilisés pour permettre le financement du bâtiment et participer à son autoconstruction. Un bail locatif est signé entre l'association, propriétaire, et le meunier, responsable des lieux. Un règlement intérieur est en cours de rédaction pour préciser les règles d'utilisation des lieux.

Pour en savoir plus : <https://moulindelelaborie.com/>



Mutualiser des graines/semences fermières

Le Réseau Semences Paysannes a développé et formalisé le concept des Maisons de semences paysannes. Ce sont des organisations collectives de gestion des semences paysannes. Grâce à des échanges de semences et partages de savoirs et de savoir-faire au niveau local, elles permettent aux paysan-nes, jardiniers-ères et citoyen-nes d'organiser eux-mêmes le développement des semences paysannes. Le terme "Maisons des Semences Paysannes" doit être entendu comme l'ensemble des "modes d'organisations collectives de gestion de la biodiversité cultivée". Un lieu physique centralisé n'est pas forcément nécessaire pour permettre son fonctionnement. L'une des activités de base des structures collectives de gestion dynamique de la biodiversité cultivée est de permettre des sélections paysannes et les échanges de graines qu'elles impliquent.

Pour en savoir plus : <https://ressources.semencespaysannes.org/bip/fiche-bip-298.html>



Mutualiser du matériel de triage

L'Association Moulin de Pomaïrol dans le Tarn a mutualisé des outils de triage en un même lieu et assure ce travail pour ses adhérents. Pour l'activité mouture, afin de pouvoir bénéficier de la dérogation pour les petits moulins, l'association ne possède qu'une meule. Par contre elle fait faire de la mouture à façon chez 2 agricultrices adhérentes et coordonne les approvisionnements et livraisons. Cette démarche collective permet la cohésion du groupe autour de la préservation des variétés de pays, l'origine locale des blés, la qualité de la farine et du pain.



Mutualiser un atelier de transformation

Les CUMA : une **CUMA** est une forme de société coopérative agricole permettant aux agriculteurs de mettre en commun leurs ressources afin d'acquérir du matériel agricole ou de transformation agro-alimentaire. La CUMA doit fournir du matériel ou un local de transformation à ses adhérents qui s'engagent alors à les utiliser. Les statuts de la CUMA ainsi que son règlement intérieur prévoient les modalités d'utilisation du matériel par chaque adhérent. Depuis 2016, une CUMA permet de mutualiser un emploi avec du temps de travail sur les ateliers collectifs mais aussi dans les fermes des adhérents.

Pour en savoir plus prenez contact avec la Fédération Départementale des CUMA de votre zone : <http://www.cuma.fr/>





Mutualiser une recette

La Confrérie du Pain du Lot a été créée en 1997. Son objectif était de retrouver le goût du pain d'antan du Lot et de promouvoir les recettes ancestrales typiquement lotoises. Pour cela les artisans-boulangers de la Confrérie ont créé le Croustilot. Ce pain doit répondre à un cahier des charges strict, dont la provenance de la farine 100 % du Lot, l'utilisation de meules de pierre et l'interdiction d'améliorants et d'additifs dans la fabrication du Croustilot. L'ensemble des métiers impliqués dans la démarche, dont les céréaliers, doit respecter le cahier des charges définissant les règles de production et de fabrication depuis la matière première jusqu'au produit final.

Pour en savoir plus : <https://croustilot.com/>



Mutualiser l'approvisionnement de gros clients

Les paysans-meuniers de l'Association Flor de Pèira se coordonnent pour approvisionner des boulangeries bio dont les besoins sont importants. La diversité de la gamme allant du blé tendre variétés inscrites au sarrasin, en passant par le blé tendre variétés de pays et le petit épeautre, ainsi que les taux de cendre du T80 au T150, permettent un partage du marché où chacun peut fournir une farine différente. L'intérêt de la démarche collective réside aussi dans l'entraide en cas de rupture de stock chez l'un ou l'autre paysan-meunier. La boulangerie aura toujours un approvisionnement assuré.



Mutualiser un point de vente

L'exemple des Boutiques Paysannes : **Une Boutique Paysanne®** est un point de vente collectif tenu et géré par des producteurs fermiers qui vendent sans intermédiaire les produits de leurs exploitations aux consommateurs. Toutes les Boutiques Paysannes® ont pour point commun de partager les mêmes valeurs et principes en s'engageant à respecter la Charte Boutiques Paysannes (produits frais, locaux, de saison et de qualité, garantie de l'origine des produits et transparence sur les modes d'élevage, de culture et de transformation, présence d'un producteur à la vente dans le magasin, etc.).

Pour en savoir plus : <https://www.boutiquespaysannes.fr/>



Mutualiser les livraisons

Le choix des systèmes de livraison variera selon s'il s'agit de produits frais ou produits secs. Si la livraison est mutualisée, le temps de gestion des plannings et la répartition des tâches sont à analyser de près. Des outils existent pour faciliter la mutualisation des livraisons comme la **Charrette**, un site de covoiturage de produits locaux. Vous pouvez y poster vos trajets afin de faire profiter de la place dans votre véhicule à d'autres producteurs locaux ou à l'inverse, vous pouvez vous positionner sur des trajets existants et confier la livraison de vos produits à un producteur qui fait le même trajet. **L'objectif de ce site est d'optimiser les livraisons existantes** (remplissage des véhicules, limitation des émissions de polluants) et de partager les frais de livraison. Le site assure tous les produits transportés par son intermédiaire.

Pour en savoir plus : <https://lacharrette.org/>



Mutualisation des compétences et savoir-faire

L'atelier paysan est une structure coopérative (SCIC) qui accompagne les agriculteurs souhaitant concevoir et construire leurs propres outils et bâtiments agricoles. L'objectif de la SCIC est d'aider les producteurs à **se réapproprier les savoir-faire paysans en matière d'outils** et de les rendre plus autonomes grâce à la construction de machines adaptées à chaque ferme et système de production. De nombreuses formations et ressources sont proposées par l'atelier paysan.

Pour en savoir plus : <https://www.latelierpaysan.org/>



Mutualiser une image de marque et une communication

Dès le début de la réflexion collective, la filière Flor de Pèira a investi la communication autour de **sa marque**, grâce à des financements de l'ex-Région Languedoc-Roussillon : dépôt du logo et du nom à l'INPI, carte postale de présentation, posters, étiquettes, sacs sérigraphiés, site Internet, document technique sur la qualité des farines à destination des boulangers, document explicatif de la filière pour les clients des boulangeries... Bien que chaque meunier ou paysan-meunier commercialise indépendamment, ces éléments ont permis de rendre rapidement visible la marque au bénéfice de tous. La démarche s'est structurée en parallèle (association, GIEE, règlement intérieur, système participatif de garantie...) mais plus lentement.

Pour en savoir plus : <https://www.flordepeira.com>



Mutualiser un système de traçabilité et de contrôle de la qualité

L'élaboration d'un cahier des charges pour caractériser un produit fini ne peut être un aboutissement car très vite se pose la question du contrôle du respect de ces règles fixées collectivement, que ces règles portent sur l'origine des matières premières ou sur des pratiques spécifiques. La méthode la plus courante de contrôle est la **"Certification par tiers"** faite par un organisme extérieur dit indépendant comme dans le cas du label bio ou du Label Rouge. Il est aussi possible d'avoir recours au principe de **"Certification par les pairs"**, il s'agit alors d'un Système Participatif de Garantie (SPG) tel que pratiqué par Nature et Progrès ou le réseau des AMAP. Cette démarche se base sur des protocoles et outils définis par le groupe (règlement de fonctionnement du SPG, questionnaire d'enquête). Des enquêteurs se rendent chez les agriculteurs ou artisans qui souhaitent bénéficier de la marque collective sous SPG et alimentent par leurs retours la décision d'attribution de la marque lors d'un Comité de labellisation. Ce type de certification peut être intéressante car elle est moins coûteuse et favorise davantage l'interconnaissance et le fonctionnement en réseau des filières de proximité que la certification par tiers.

Pour en savoir plus : <https://www.natureetprogres.org/le-spg/>



Accompagnement des innovations technologiques et de la création de valeur dans les filières céréalières de proximité en Occitanie

Le projet Activa-Blé est un projet partenarial financé par la Région Occitanie, alliant recherche et action autour des filières céréalières de proximité en Occitanie. Il est affilié au Réseau Mixte Technologique (RMT) Alimentation locale, réseau national fédérant des organismes de recherche, de développement et de formation afin de produire une expertise sur les chaînes alimentaires courtes de proximité, co-construire des outils et des formations, et formuler des recommandations pour l'action publique, privée, citoyenne : <https://www.rmt-alimentation-locale.org>.

Le projet a pour objectif de mieux comprendre mais aussi d'accompagner le développement des filières céréalières de proximité valorisant des variétés anciennes de céréales, l'agriculture biologique et des technologies "douces" de transformation (mouture sur meule de pierre, utilisation de levain...). Les produits issus de ces filières semblent en effet présenter un intérêt du point de vue nutrition-santé, au-delà de leur intérêt économique et environnemental. L'hypothèse, qui reste à confirmer, est que ces produits ont une qualité de gluten différente de celle des pains et pâtes issus des filières agro-industrielles, qui leur donne une plus grande digestibilité.

Ce projet réunit des chercheurs de différents instituts de recherche et d'une école d'ingénieur en Occitanie (Centre INRAE Montpellier, IAM-CIHEAM, EIP Purpan), des structures d'accompagnement à l'activité agricole (BioCivam de l'Aude) et aux systèmes alimentaires durables (Fab'Lim) et trois PME basées en Occitanie, représentant chacune une filière céréalière de proximité : l'entreprise Les Maîtres de mon Moulin (farines, pains, pâtes et biscuits ; vente locale et nationale), La minoterie du Pays de Sault, membre de l'association Flor de Peira (farines ; vente locale et régionale) et la société coopérative d'intérêt collectif [SCIC] Odyssée d'Engrain (pâtes ; vente locale et régionale). Les recherches visent à mieux caractériser les réseaux de protéines des produits des partenaires (qui contribuent à la qualité de leur gluten), ainsi que leurs stratégies et réseaux de relations (techniques, commerciales, entraide...), dans l'objectif de capitaliser, d'optimiser et de diffuser des bonnes pratiques en matière de fabrication de produits céréaliers sains et durables à l'ensemble de l'Occitanie. **Le projet vise plus largement à favoriser la création d'activités en filières céréalières de proximité en Occitanie : les travaux ont ainsi contribué à la réalisation de ce guide.** Ils s'organisent autour de plusieurs axes complémentaires :



Des essais de variétés chez des agriculteurs

Pour soutenir la résilience des filières céréalières de proximité, les chercheurs et partenaires se sont penchés sur des essais variétaux de petit épeautre (appelé aussi 'engrain') : cette céréale ancienne permet une bonne valorisation de la production en filière de proximité mais en Occitanie, une seule variété de petit épeautre est très largement cultivée sans qu'elle ait été jusque-là comparée à d'autres variétés (en termes de rendement, sensibilité aux maladies...).

Ensemble, les chercheurs et les partenaires ont mis en culture 12 variétés de petit épeautre sur 15 parcelles, chez des agriculteurs et dans les stations de recherche INRAE Mauguio et EIP Purpan.





Une caractérisation participative des variétés

Les variétés testées ont été choisies par les partenaires, chercheurs et agriculteurs liés au projet parmi des variétés collectées soit par des agriculteurs (don de semences entre producteurs, collectifs ou coopératives), soit par les centres de recherche en France (INRAE Clermont-Ferrand, Mauguio et Purpan) et en Italie. Les agriculteurs ont fait valoir leur intérêt pour des variétés valorisant leur terroir (beauté des blés, typicité des noms, etc.) et répondant à leurs enjeux économiques et contraintes techniques (décorticage, verse, etc.). Dans la logique d'une filière collective et de proximité, ces variétés seront ensuite testées en transformation et les produits finis seront évalués avec des consommateurs, de façon à aboutir à une décision collective sur les variétés permettant de répondre au mieux aux attentes de chacun : un compromis parfois compliqué mais que le dialogue entre tous aide à trouver.



Un appui aux technologies "douces" de transformation

Les essais sont menés en parallèle de recherches sur les procédés de transformation des céréales anciennes cultivées en agriculture biologique. Il s'agit d'un côté d'aider à optimiser les technologies "douces" de transformation des grains, utilisées pour préserver la qualité intrinsèque de la matière première (pas de pression ni de température élevée). Il s'agit de l'autre côté de décrire les caractéristiques des farines, pains et pâtes obtenus à partir de ces technologies appliquées sur les variétés anciennes (qualité du gluten en particulier), et d'évaluer leur intérêt nutritionnel et en termes de digestibilité.



Un accompagnement de la valorisation des produits

Le projet vise aussi à appuyer les producteurs et les transformateurs dans la valorisation de leurs produits, en circuits courts en particulier. Il s'agit alors d'identifier les débouchés existants et potentiels, d'impliquer les consommateurs dans l'évaluation des produits, d'approfondir l'analyse des coûts et des bénéfices (économiques mais aussi sociaux, environnementaux, territoriaux) liés à leur fabrication, depuis l'utilisation de variétés anciennes et de développer la communication autour des produits en valorisant leurs qualités et contributions à la durabilité.



Une mise en réseau des acteurs

La mise en réseau des acteurs des filières de proximité favorise l'échange d'expérience, la recherche collective de solutions et l'essaimage des initiatives. Le projet Activa-Blé facilite l'organisation de journées de formation entre pairs mais aussi la rencontre entre les acteurs des filières et les acteurs publics, entre les acteurs des filières et les citoyens : le projet propose à la fois un espace d'échange entre professionnels et une interface avec les citoyens, en faisant le lien avec les projets de tiers-lieux qui se multiplient aujourd'hui mais s'intéressent encore peu aux enjeux spécifiques des filières de proximité.





Merci à nos partenaires !

La rédaction de ce document s'est largement appuyée sur l'expérience vécue par les acteurs de plusieurs filières de proximité en grandes cultures en Occitanie. Merci aux acteurs des filières Flor de Pèira, Moulin de Pomairol, la Méjeanette, Chanvre Gardois, Croustilot ou encore la SCIC Odyssée d'Engrain pour leurs témoignages et partages d'expérience. Ce document s'appuie également sur les échanges et partages d'expérience recueillis lors de la journée régionale sur les filières locales en grandes cultures qui s'est tenue le 4 décembre 2018 à Béziers.

Retrouvez
leurs expériences
sur le site de la FR
CIVAM Occitanie

<http://civam-occitanie.fr/-Structuration-filières-locales->

en
savoir
plus ?

"Grandes cultures : développer son activité en filières de proximité"

Ce document a été réalisé dans le cadre de deux projets : - le projet **Diffusion d'informations et d'expériences de filières locales en grandes cultures** mené par la FD CIVAM du Gard, la FR CIVAM Occitanie et le BioCIVAM de l'Aude et financé l'Union Européenne dans le cadre du FEADER) ; - le projet **Activa-Blé** coordonné par INRAE et financé par la Région Occitanie dans le cadre de l'appel à projets "Recherche et société" (voir présentation p. 22-23).

Rédaction : Alice Mulle, animatrice à la FR CIVAM Occitanie - Camilla Villajos, animatrice à la FD CIVAM du Gard - Kristel Moinet, animatrice au BioCIVAM de l'Aude - Yuna Chiffolleau, directrice de recherche à INRAE UMR Innovation

Relecture avisée : Anaïs Echchatbi, doctorante à INRAE UMR Innovation

Responsable de publication : FD CIVAM du Gard

Financeurs : L'union Européenne dans le cadre du FEADER et la Région Occitanie

Crédits photo : Christophe Marcouly, Ahstudio, FD CIVAM du Gard, BioCIVAM 11, Alice Mulle, Marco Locuratolo, BEDE, Le pain Levain
Conception graphique : Marie Le Breton, felinae.marie@gmail.com

