

CIRCUITS COURTS LES ALTERNATIVES POUR RAPPROCHER PRODUCTEURS ET CONSOMMATEURS

Recueil de bonnes pratiques

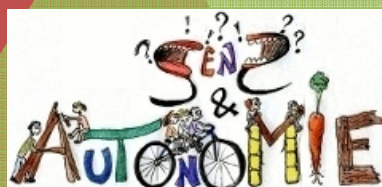
Sens et Autonomie (France)

CIGL Esch-Sur-Alzette, Kalendula (Luxembourg)

CRIE d'Anlier (Belgique)



Programme d'éducation
et de formation
tout au long de la vie



Le contenu de cette publication n'engage que ses auteurs. La Commission européenne n'est pas responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qui y sont contenues.

GASAP ou AMAP : C'est un groupement citoyen qui établit une relation étroite avec un producteur. Celui-ci produira en fonction des besoins du groupe. La diversité et la quantité des denrées à produire sont définies ensemble.

Les membres de l'AMAP apportent une aide physique au champ et s'engagent sur une ou deux saisons avec le producteur. Le prix des produits est discuté entre les consommateurs et le producteur.

Le groupe de citoyens travaillent généralement avec peu de producteurs mais poussent celui-ci ou ceux-ci à se diversifier pour les fournir en aliments diversifiés (légumes, fruits, œufs, produits laitiers, viande...).

Voir site des AMAP en France : <http://www.reseau-amap.org>

Avantages : surtout pour le producteur qui peut se projeter et établir plus facilement un plan de culture. Il connaît déjà ses ventes avant même d'avoir produit. Il reçoit aussi un paiement anticipatif qui lui permet d'investir sans emprunter. Le producteur se diversifie dans sa production et par conséquent dans ses sources de revenus aussi. Le consommateur a quant à lui le sentiment de soutenir de façon engagée la production paysanne et ne se soucie plus de ses achats. Les moments de récolter et surtout de répartition des paniers sont autant de moments de convivialité assurant du lien social.

Inconvénients : Les consommateurs doivent connaître leur consommation, évaluer par ex. les types et les quantités de légumes qu'ils consomment sur une année. Les consommateurs paient d'avance, ils s'engagent dans la durée. Ils se trouvent aussi parfois confrontés lors de la création de l'AMAP à des choix difficiles : comment juger des compétences du producteur à produire selon les besoins du groupe. Le producteur lui n'a plus le souci de vendre mais bien de produire.

Les paniers de légumes : Des producteurs en réseau ou isolés proposent leurs légumes soit à la semaine via une newsletter à laquelle les mangeurs s'abonnent soit via un abonnement pour la saison de production et un paiement anticipatif. Une charte peut être établie entre le producteur et les consommateurs incluant une aide au champ du type 4 interventions à l'année. Dans ce cas, les consommateurs ne participent pas à la planification.



Les GACs (Groupements d'Achats Communs) : groupes de consommateurs qui se réunissent toutes les semaines ou tous les mois pour commander ensemble chez un grand nombre de producteurs les produits dont ils ont besoin. Ce système permet parfois de faire l'entièreté de ses achats. Dans ce système, le « gacqueur » est libre de commander ou non, généralement la commande se fait au départ de son domicile par internet sur un bon de commande en ligne. Les produits commandés sont acheminés par les membres jusqu'en un lieu unique où chacun emporte sa commande.

Avantages : le consommateur garde sa liberté de commander ou non, a accès à des produits de qualité et locaux. Parfois, le producteur est payé d'avance.

Inconvénients : le consommateur doit s'investir en temps pour le groupe, souvent à hauteur de son temps disponible. Le producteur doit compter sur une estimation de commande or celle-ci n'est pas toujours régulière.

Carte de 10 paniers : valable sur toute une saison de production, en maraîchage. Envoi par le producteur de ce qu'il y aura dans le panier, les gens passent commande ou pas. Accompagné de recettes de cuisine pour savoir comment cuisiner les légumes.

Avantages : les cartes sont vendues à l'avance, ce qui donne au producteur un revenu connu à l'avance.

Inconvénients : Les commandes varient d'une semaine à l'autre. Le producteur peut recevoir de nombreuses commandes une semaine et rien la semaine suivante. Pour pallier à ça, produire plus de paniers que le nombre de cartes vendues, ce qui permet au producteur de s'adapter à la demande hebdomadaire, le surplus sera vendu vers d'autres débouchés.

Professionnels – restaurateurs-traiteur et écoles. Livraison à des professionnels en direct. Possibilité pour les consommateurs de découvrir les produits locaux mis en valeur.

Restaurant solidaire : Dans celui-ci, le client paiera en fonction de ses revenus. Les produits qui y seront cuisinés dans le cas présents proviendront des producteurs environnants.



Marché fermier : tous les producteurs vendent en direct sur un marché consacré aux produits locaux. Le producteur est présent pour présenter ses produits. Le public qui se déplace recherche ce type de produits.

Stand fermier sur le marché traditionnel : soit ce sont des producteurs qui se regroupent pour la vente, soit ils organisent une tournante entre producteurs pour vendre les produits des autres. Ce regroupement permet de gagner du temps et de s'échanger des produits.

Réseau des épicerie de village : réseau créé par une asbl qui assure l'approvisionnement des épicerie en produits locaux. Les épiciers reçoivent un catalogue des produits locaux, passent commande pour la semaine suivante. En échange d'une rémunération à la livraison et un pourcentage du montant commandé, le camion du réseau passe prendre les produits commandés chez les producteurs et livrent aux épicerie les produits commandés.

Épicerie sociale : Le paiement sera fonction des revenus. Certains proposent aujourd'hui la transformation des produits, des plats traditionnels luxembourgeois par ex. Le lieu devient alors un lieu d'échanges de savoirs, notamment culinaires entre anciens et nouveaux.

Épicerie ambulante/sandwicherie ambulante : Ils proposent la vente de produits locaux sur les marchés traditionnels ou à horaire fixe dans les villages. Cela constitue un avantage pour les personnes n'ayant pas de moyen de locomotion et crée de l'animation dans les villages.

Les Bistrot de Terroir : Dans le cadre de la structuration des filières de produits touristiques, FED Ho.Re.Ca Wallonie a été chargée, par la Région wallonne, de créer et de développer la filière Bistrot de Terroir®, pour revaloriser le secteur des cafés. En adhérant au Réseau Bistrot de Terroir®, ces cafés s'engagent collectivement dans une démarche de qualité, en respectant les critères bien précis. A travers un accueil convivial et de qualité, la promotion des produits du terroir, l'information touristique et l'animation locale qu'ils dispensent, une fonction multiservices et le respect des règles d'hygiène, ils jouent le rôle de relais d'informations touristiques locales et régionales. Ils contribuent ainsi au développement touristique et socio-économique de la Wallonie. En contrepartie, ils profitent d'un Réseau reconnaissable par son enseigne et d'une publicité notoire commune à tous. Plus d'infos sur ce label : <http://www.bistrotdeTerroir.be/bistrotdeTerroir/fr/11786-accueil.html>



Les pressoirs à fruits : Quelques producteurs se sont remis à faire du jus de pomme avec les pommes de leurs vergers, mais ils pressent aussi à façon, c'est-à-dire que vous pouvez en tant que particulier amener vos pommes, les faire presser et repartir avec le jus de vos propres pommes.

Les Fermes Gourmandes : Ce sont de véritables restaurants qui attendent les consommateurs dans des fermes en activité. On y découvre des menus composés principalement de produits de saison issus de l'agriculture wallonne. La « Ferme Gourmande® » répond à un cahier de charges précis et l'agriculteur-restaurateur en personne propose une cuisine de terroir mitonnée majoritairement à partir des productions de sa ferme et des fermes voisines. Le temps d'un repas, des agriculteurs proposent une cuisine aux saveurs du terroir.

Les coopératives de producteurs : Elles ne proposent pas d'abonnement. Ce système de coopérative permet de diminuer les coûts d'abattage et de transformation par exemple mais aussi de transport dans le cas de livraison à des groupes de consommateurs organisés.

Magasin à la ferme : En expansion, ce système permet aux producteurs de s'associer pour vendre les produits d'autres producteurs et ainsi offrir un panel de produits plus large.

Ces alternatives sont tout autant des lieux de ravitaillement, d'éducation et de transmission (de valeurs transmises au sein de la famille).

Grâce au développement de ces circuits alternatifs (développés pour la plupart ces 5 dernières années) :

- De plus en plus d'agriculteurs vivent exclusivement de ces circuits alternatifs (44 % des agriculteurs bio en province du Luxembourg vendent en circuit court. La province du Luxembourg en Belgique comptait en 2013, 2429 exploitations agricoles et 230 producteurs bio).
- Permet aux producteurs de s'affranchir des subventions et de ne plus subir la spéculation
- Permet d'éviter volontairement certaines règles trop strictes de l'AFSCA.
- Donne de l'espoir à de nouveaux producteurs
- Donne place à l'imagination et la créativité collective (ex. : financement participatif)

