

Échanges Paysans



Échanges Paysans Hautes-Alpes (EP05) utilise la Médiation commerciale d'Intérêt Territorial pour contribuer au maintien et au développement de l'emploi agricole et à la relocalisation de la valeur ajoutée des produits issus du territoire. Cette démarche est engagée en résonnance avec les enjeux d'utilité sociale : emplois, environnement, santé, patrimoine, coopération..

Échanges Paysans Hautes-Alpes c'est quoi ?

Tout part d'un constat.

Il y a quelques années, alors que la demande en produits sains, cultivés localement, assurant un revenu décent aux producteurs émergeait dans le grand public, le secteur de la restauration collective en profitait peu. L'outil qui aurait permis la mise en relation commerciale des producteurs et des acheteurs de la restauration collective n'existait pas dans les Hautes-Alpes, alors même que la problématique et le besoin étaient clairement identifiés par de nombreux acteurs. Dans la dimension opérationnelle, commerciale et logistique mutualisée, il n'y avait pas de réponse facile, ni dans l'action privée, ni dans l'action publique. Or les débouchés sont importants, pour peu que le « marché » soit un peu organisé.

Du côté des clients potentiels, gestionnaires de cantines ou de centres de vacances, il est difficile d'imaginer se fournir directement auprès d'une myriade d'agriculteurs, gérer des dizaines de factures, sans garantie sur la qualité et la régularité de la livraison, sans parler des problèmes logistiques.

C'est pour répondre à ces problématiques qu'**Échanges Paysans Hautes Alpes** a été créé, en 2013, avec l'aide financière et le soutien du Pays du Grand Briançonnais et du Pays Gapençais. Un collectif issu de la société civile, dont les membres ne sont, ni majoritairement producteurs, ni consommateurs, s'est placé dans une logique de médiation commerciale entre l'offre et la demande, pour l'intérêt général du territoire des Hautes-Alpes.

Un projet innovant

Concrètement, le travail consistait initialement à regrouper commercialement des offres diffuses, en identifiant les produits de qualité et leur disponibilité pour démarcher les structures de la restauration collective ou plus généralement professionnelles. Très rapidement, il s'est avéré indispensable d'inclure la dimension logistique.

Grâce aux aides obtenues (programme Leader) il a été possible d'acquérir une chambre froide et un petit camion frigorifique, le minimum vital pour commencer les livraisons...

Il s'agit également de faire évoluer les produits en terme de qualité, de structurer les relations commerciales, la logistique et, de l'autre côté, d'accompagner les responsables et équipes de la restauration collective sur l'utilisation de produits frais. C'est pour Marc Lourdaux, partie intégrante de la démarche de médiation : *« Grâce aux savoir-faire et bonnes pratiques qui remontent directement des échanges avec les agriculteurs et restaurateurs, nous assurons au quotidien des actions de sensibilisation et d'accompagnement aux circuits courts et à l'Agriculture Biologique aussi bien des convives, des parents, des cuisiniers... Nous mettons en avant le territoire et ses acteurs dans toute la chaîne de nos interventions. »*

Échanges Paysans/suite

Ce service commercial éthique et professionnel se construit dans une logique de commerce équitable, et garde en permanence les finalités d'utilité sociale. Une démarche de progrès avec les producteurs et la transparence avec les consommateurs constituent le cadre de l'action d'**Échanges Paysans Hautes-Alpes**. À ce titre, les productions bio représentent aujourd'hui 65% des quelques 150 tonnes de produits écoulés.

Une réponse adaptée au territoire : un outil commercial, multi produits, multi marchés

Compte tenu des spécificités géographiques, démographiques, économiques du département, **Échanges Paysans Hautes-Alpes** repose sur divers produits :

- Produits laitiers : 47%
- Viande : 23%
- Fruits : 9%
- Légumes : 12.6%
- Epicerie : 8%.

La vente s'adresse essentiellement aux professionnels mais aussi aux individuels, à travers les commerces alimentaires. En 2016, la répartition des clients est la suivante :

- 41% scolaire
- 38% Tourisme
- 9% plates-formes Paca
- 5% établissements de santé
- 4% commerces alimentaires.



Le marché régional Paca, qui reste un marché de proximité, est considéré comme prometteur.

Pour la première fois en 2016, les filières lait et viande ont été valorisées à l'échelle régionale, dans les Lycées et dans des épicerie paysannes. Le CA réalisé sur les départements du 06, 83, 13, 84 devrait atteindre environ 80 000 € cette année. C'est la démonstration d'un potentiel régional important et stratégique pour nos vallées de montagne : « *les Alpes du Sud constituent une part essentielle du « grenier des circuits courts » de la région Paca.* »

Le coordinateur Marc Lourdaux place de grands espoirs dans cette direction : « *Nous avons atteint un bon niveau de maîtrise de l'offre même si beaucoup reste à faire. Nous sommes à l'initiative d'un réseau en cours de constitution des plates-formes Paca et les premières livraisons de produits laitiers et viande ont démarré. Aujourd'hui avec notre petite équipe, nos nouveaux locaux, nous sommes en mesure de livrer une grande partie du territoire des Hautes-Alpes et de la Région Paca.* »

Quels produits, quels producteurs ?

EP05 s'adresse en priorité aux agriculteurs (individuellement ou constitués en collectifs) qui souhaitent développer des canaux commerciaux nouveaux ou complémentaires et proposant des produits de qualité. Une attention toute particulière est apportée à la rémunération des producteurs, qui peut dépasser d'un tiers celle qu'ils perçoivent en écoulant leurs produits dans les circuits classiques. La plate-forme intègre progressivement de plus en plus d'acteurs, au fur et à mesure de l'évolution de l'offre et de la montée en puissance des résultats du démarchage commercial.

Et l'avenir dans tout ça...

L'enjeu est de montrer concrètement que cette médiation commerciale d'intérêt territorial permet d'enclencher de nouveaux développements économiques, réellement soutenables, tout en optimisant l'usage de l'argent public.

Marc Lourdaux précise : « *En outre, notre action joue aussi un rôle de catalyseur entre les acteurs du territoire, dans un esprit de coopération territoriale.* »

Les grands principes qui ont présidé à la création d'**Échanges Paysans Hautes-Alpes** sont transposables géographiquement, mais aussi sur les thématiques.

Le PETR (nouvelle appellation du Pays du Grand Briançonnais) pousse à la réflexion sur la filière bois, et d'autres coopérations sont en cours sur la problématique du gaspillage alimentaire.

Infos Pratiques

Création

2013

Contact

Marc Lourdaux
Axipark
8 rue des Compagnons
05000 Gap

06 83 56 24 08

contact@echanges-paysans.fr
www.echanges-paysans.fr