

COMPTE-RENDU DU VOYAGE D'ETUDE SUR LE TERRITOIRE DE LA COMMUNAUTE DE COMMUNES DU PAYS D'ARGENTAT

Principaux interlocuteurs rencontrés :

- **Claude TREMOUILLE**, Vice-Président à la Région Limousin et Vice-Président de la Communauté de Communes du Pays d'Argentat en charge du développement économique
- **Pierre MAUGEIN**, Président du « Panier Paysan de Haute Corrèze »,
- **Jean-Baptiste SIRIEIX**, Président de « Un vendredi la campagne »
- **France CHASTAINGT**, agent de développement à la communauté de communes

Présentation synthétique des 2 initiatives :

- 2 systèmes de vente directe groupant plusieurs producteurs
- Un nombre de consommateurs identique

Un Vendredi à la campagne, une association de producteurs et des consommateurs moins militants

Panier Paysan de Haute Corrèze, une association qui regroupe producteurs et consommateurs militants

Historique : à l'initiative d'un élu (Claude TREMOUILLE) avec aujourd'hui une dizaine de producteurs toutes productions confondues adhérents à l'association

Historique : à l'initiative de producteurs de fruits accompagnée par le Fr Civam ; aujourd'hui l'association compte une dizaine de producteurs toutes productions confondues excepté le porc

Objectif : toucher des actifs

- Un territoire d'intervention à l'échelle du canton
- L'association a fait le choix dès le départ de ne pas impliquer les consommateurs
- Un mode de commande à la carte toutes les semaines
- Un **outil Internet** et un accompagnement de la collectivité pendant 2 ans

- Un territoire d'intervention assez large
- Un mode de commande toutes les 2 semaines soit à la carte soit par système d'abonnement
- Un **outil Internet** et un salarié en contrat de 20 heures / mois

Des commandes (via le site Internet) possibles jusqu'au mercredi (voir au-delà) avec une livraison le vendredi

- 1) Les producteurs se retrouvent sur le champ de foire d'Argentat à 16h30 pour un accueil des consommateurs entre 17h et 19h
- 2) Les consommateurs se présentent avec leur bon de commande sur le stand (une moyenne de 40 par semaine)
- 3) Chaque producteur distribue son produit
- 4) L'encaissement est fait sur place au nom de l'association

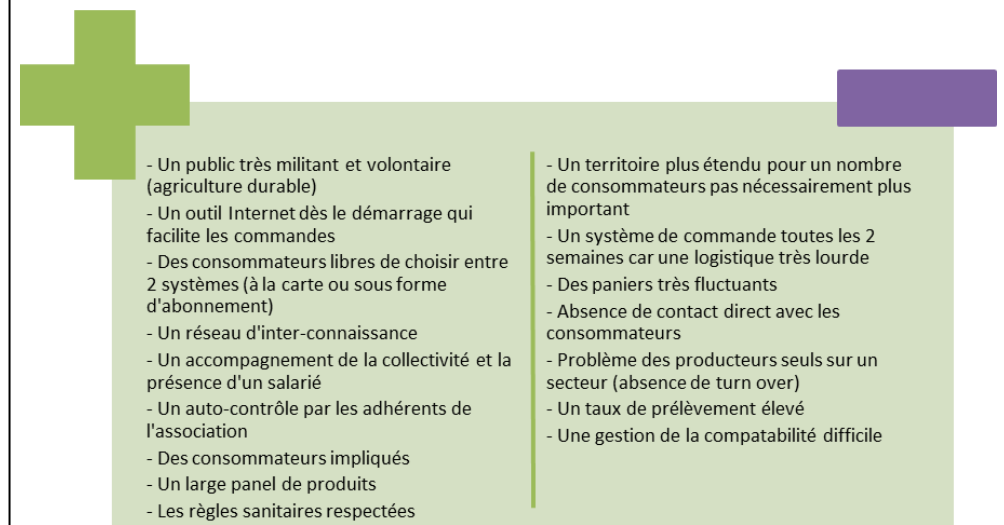
Des commandes (via le site Internet) possibles jusqu'au mercredi avec une livraison le vendredi

- 1) Les producteurs se retrouvent à Egletons avec leurs produits commandés
- 2) Chaque producteur repart sur son secteur avec l'ensemble des commandes (ses produits comme ceux des autres)
- 3) Livraison des commandes chez un **consommateur relais**
- 4) Chaque consommateur récupère sa commande au relais (de 3 à 20 clients par consommateur relais)

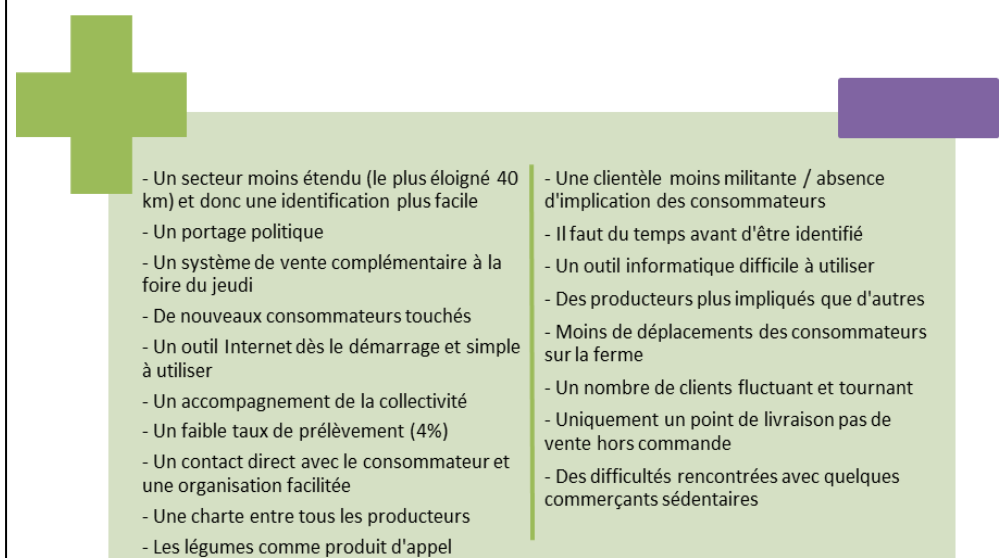
- Un logiciel qui permet de gérer la redistribution des recettes
- L'écriture d'une **charte** commune à tous les producteurs
- Du matériel commun (informatique, barnums, affiche...)
- Prélèvements de 4 % sur les ventes (participation aux frais de fonctionnement)
- Une adhésion à l'association de 100 € à l'année pour les producteurs
- Uniquement un point de livraison, pas de vente hors commande
- Un mail d'actualités pour rappeler la date limite de commande

- Un producteur collecte les chèques et le trésorier de l'association redistribue
 - Chaque producteur fixe ses prix
- Le respect des règles sanitaires avec des caissons réfrigérés par produit (matériels investis par l'association)
- Un turn over des producteurs par secteur lorsqu'ils sont plusieurs
- Prélèvements de 10 % pour les adhérents et 25 % pour les producteurs ponctuels sur les ventes (participation aux frais de fonctionnement)
 - Un système intéressant pour les maraichers (vente au panier)
 - Le contrôle d'un binôme producteur/consommateur lors de chaque nouvelle entrée d'un producteur
 - Une adhésion à l'association des producteurs et consommateurs

Forces et faiblesses du système « Panier Paysan de Haute Corrèze »



Forces et faiblesses du système « un vendredi à la campagne »



Quelques pistes de travail envisagées par ces 2 associations :

- Des animations type dégustation
- Un parrainage entre adhérents
- Un panier du mois à 50 €
- Comment toucher la clientèle touristique ?

