

Fiche Expérience

▶ Les Paniers de Thau (Hérault)



Historique

➡ 2008 :

Création de Paniers Poisson-Coquillage de Montbazin qui propose des paniers de poissons et coquillages locaux.

Un constat à l'époque : il était difficile, autour du bassin de Thau, de s'approvisionner localement pour ce type de produits. Le groupe se compose de quelques habitants de Montbazin, d'une pêcheuse et d'une conchylicultrice. Le succès est là et le groupe grossit.

➡ 2011 :

Le CPIE¹ Bassin de Thau rejoint le projet. Paniers Poisson-Coquillage devient un groupement d'achats classique à Montbazin et d'autres groupements se créent sur d'autres communes : Marseillan (2012), Villeveyrac (arrêt), Poussan (2013), Frontignan (2015) et Balaruc (2019). Les paniers de Thau sont nés !

Au travers de ce projet, le CPIE du Bassin de Thau souhaite recréer du lien entre les habitants et ce territoire, par le biais de l'alimentation.



▶ Les acteurs des Paniers de Thau

Gestion administrative et associative des groupements d'achat

Gestion du site Internet, de la communication ou de tout autre outil utile aux groupements

Couverture juridique des groupements qui n'ont pas d'existence juridique en propre

Les communes

L'exemple des Paniers de Thau montre que les communes sur lesquelles se trouve un GA² sont très investies dans le projet. **Les débuts ont pourtant été difficiles** avec des communes voyant d'un mauvais oeil l'arrivée de GA² (concurrence avec les commerces de proximité).

L'expérience montre d'ailleurs l'inverse : les commerces locaux profitent des GA (achats d'appoint en commerce de proximité + GA vs intégralité des courses faites en grande surface).



Chaque groupement d'achat est constitué de **5 à 10 consommateurs relais** et de consommateurs lambda.

Les consommateurs relais sont des bénévoles qui font vivre les GA : ils sont peu nombreux (24 répartis sur 4 GA) mais essentiels au dispositif Paniers de Thau.

adhésion gratuite



Les agriculteurs

Ils prennent part à un ou plusieurs groupements. Ils sont, à ce jour, au nombre de **50** et répartis sur les **5 groupements d'achat**.



+ de 3 000 consommateurs

inscrits sur le site. Le CPIE estime à 1/3 le nombre de personnes réellement actives. *Toutefois, aucune statistique fiable ne permet de confirmer l'information.*

¹CPIE = Centre permanent d'initiatives pour l'environnement
²GA = Groupement d'achat

► Fonctionnement

Une cotisation annuelle, à hauteur de 3 % du montant total des commandes de l'année N-1, est demandée par le CPIE aux producteurs.

Cette cotisation a été décidée collégialement pour contribuer aux frais du CPIE (fonds de roulement).



Ils alimentent leur profil avec leurs produits disponibles.

Hormis les maraîchers et le boulanger qui doivent être présents toutes les semaines, les autres producteurs définissent en amont la périodicité de leur présence.

Définition d'un minimum de commande

Ils définissent un minimum de commande en dessous duquel ils ne se déplacent pas à la distribution et le délai minimum entre commande et livraison.



- Inscription libre et gratuite via le site Internet (sans engagement ni adhésion).

- Réception d'un mail hebdomadaire avec les commandes possibles.

- La commande se fait via le site Internet.

- Le jour de la distribution, ils récupèrent leur produits auprès de chaque producteur qu'ils règlent directement.



- Coordination et organisation des distributions hebdomadaires

- Utilisation d'un tableau Excel pour fixer en amont leur présence aux distributions

- Autonomes dans chaque groupement

- Responsables pour «faire tourner la machine»

Certification participative

Pour les producteurs souhaitant intégrer un des groupements d'achat, une visite est obligatoire.

Des consommateurs relais rencontrent le paysan sur son exploitation et prennent, en toute indépendance, la décision d'intégrer le producteur. Le CPIE fournit un guide de visite aux consommateurs pour les questions et observations.

► Des outils

Une charte de fonctionnement

permet de cadrer les engagements des parties-prenantes et de rappeler les valeurs du projet Paniers de Thau.

Elle est construite sur un socle commun mais chaque groupement d'achat peut amender la charte «pour aller plus loin» dans les valeurs et les engagements (ex : seuls les producteurs bio sont acceptés). La charte est signée manuellement par les 24 consommateurs relais et les 50 producteurs mais aussi «acceptée» par tous les consommateurs lors de leur inscription (formule souple mais sans garantie de lecture). Elle peut être revue tous les ans pour faire état des évolutions du groupe.

Des conventions

Une convention pluriannuelle de partenariat

Elle permet de cadrer les modalités d'existence du GA sur le territoire et les installations communales.

Une convention annuelle d'objectif

Elle permet d'acter un soutien financier. En moyenne, chaque commune verse de 800 à 1000 €/an au CPIE.

Un site internet pour la gestion des commandes

Le site internet a un double objectif pour le projet :

- 1) Assurer la gestion des commandes de chaque groupement d'achats
- 2) Assurer une visibilité au projet (site vitrine)

Le site internet est sous la responsabilité du CPIE qui finance la maintenance et assure le service après-vente (auprès des producteurs et consommateurs-relais en difficulté). Chaque utilisateur dispose de son espace personnel et de fonctionnalités différentes selon son rôle (producteur, consommateur-relais, consommateur lambda, super-administrateur).



▶ Communication et événements

La communication est gérée par le CPIE qui a les compétences en interne (chargé de communication, graphiste, etc.). Les documents sont créés, imprimés et diffusés par le CPIE pour les groupements d'achat.

➔ Les outils de communication mis en place par le CPIE

- une brochure globale sur les Paniers de Thau
- un petit flyer personnalisé pour chaque groupement d'achats
- des flyers «Wanted» pour recruter de nouveaux consommateurs relais (sur demande)
- une newsletter mensuelle envoyée à 8 000 contacts + des newsletters ponctuelles pour des gros événements
- un Facebook Paniers de Thau

➔ Les paniers de Thau participent ou organisent :

• **De Ferme en Ferme** : le CPIE propose un circuit spécifique Paniers de Thau avec des producteurs qui livrent les groupements d'achat.

• **Assiettes gourmandes** : chaque groupement d'achat organise une soirée assiette gourmande à l'issue d'une distribution hebdomadaire. Les consommateurs inscrits mais également les habitants du village sont invités à participer.

En 2018, chaque assiette a accueilli entre 100 et 200 personnes.



▶ Perspectives et développement

Pour assurer la pérennité des groupements d'achat, il est envisagé de rendre obligatoire la présence de 2 maraîchers par groupement.

Un travail sur le site est en cours (budget de 3 000 € environ) notamment pour le rendre responsive (site qui s'adapte au type d'écran utilisé pour sa consultation).

Pour assurer la pérennité de l'accompagnement du CPIE, plusieurs pistes sont à l'étude :

- mettre en place une adhésion pour les consommateurs : les groupements d'achat y sont plutôt défavorables même si le montant est symbolique. Il est toujours difficile de mettre en place quelque chose qui demande un changement dans les habitudes.
- augmenter le pourcentage récupéré sur les ventes (3 % à ce jour) : ici aussi, ce sont les consommateurs relais qui bloquent plus que les agriculteurs eux-mêmes. Les groupements d'achat évoquent leur bénévolat en oubliant facilement tous les moyens humains et financiers mis à disposition gratuitement par le CPIE.



 Paniers de thau

<https://paniersdethau.fr/>



▶ Conseil, point de vigilance et débat

➡ Fort investissement humain des salariés du CPIE

Le système Paniers de Thau repose sur un fort investissement humain des salariés du CPIE (services civiques dédiés au projet, bénévolat sur temps personnel) sans qui le projet ne se serait probablement pas tant développé mais également sur un petit nombre de consommateurs-relais qui assurent bénévolement le quotidien de chaque groupement.

La mutualisation d'outils de gestion et de communication et le rôle de coordination-médiation ne serait pas possible sans l'intervention d'une structure support, ici le CPIE. C'est un préalable à tout projet de mutualisation entre groupements d'achat.

➡ Entretenir des liens de confiance réguliers avec les producteurs

Entretenir des liens de confiance réguliers avec les producteurs sans toutefois négliger d'être vigilant (regarder régulièrement les produits, réaliser des visites de ferme). Le dialogue est essentiel.

Pour des groupements d'achat à livraison hebdomadaire, mais aussi quelle que soit la fréquence, **la présence d'un ou plusieurs maraîchers est essentielle, tout comme la présence de pain.**

Ces produits du quotidien permettent d'attirer et de fidéliser les consommateurs.

Une fois la gamme installée, une vigilance collective s'impose (de la part des producteurs et de consommateurs) pour la maintenir. La disparition d'un seul producteur peut déstabiliser tout le circuit.

Plus la gamme et la fréquence de distribution sont grandes et plus les consommateurs sont fidèles.

Pour plus d'informations et si le projet vous intéresse, contactez :

Camille Villajos - 04 66 77 10 83
villajos@civamgard.fr



Avec le soutien financier du Département du Gard et de l'Europe au titre du programme LEADER 2014-2020 porté par le PETR Garrigues et Costières de Nîmes

