

**EGAAD Pays Cœur de l'Hérault**  
Compte-rendu de l'atelier « transformateurs - distributeurs »  
16 mai 2019 à Saint André de Sangonis, espace NovelID

---

**Objectifs de l'atelier :**

Consulter les acteurs de la transformation et de la distribution alimentaire, dans leur diversité = recueillir leurs points de vue sur la mise en place d'un système alimentaire territorial durable, les expériences et initiatives, les projets et souhaits, les préoccupations et points de blocage.

---

**Déroulé de l'atelier :**

1. Rappel bref du cadre la réunion
2. Tour de table
3. Cadrage rapide
  - a. Cadre des EGAAD
  - b. Objectifs de la réunion
  - c. Lancement discussion (avec les principaux éléments observés / entendus jusqu'à présent)

4. Discussion ouverte

A partir des questions telles qu'elles se posent concrètement (éléments recueillis dans les phases précédentes du processus, aux yeux des divers acteurs s'étant exprimés), discuter des actions possibles à mener, en tant que professionnels de la transformation - distribution dans le territoire

- Quelles pratiques ?
- Quelles difficultés ?
- Quels projets, idées ?
- Comment les EGAAD peuvent jouer un rôle pour surmonter les difficultés, faire avancer les projets ?

Remarque générale :

*Ce compte-rendu a pour ambition de rester fidèle aux discussions qui ont lieu ; il est donc possible que certains éléments avancés soient à vérifier. Les positions et opinions, avec les « erreurs » qu'elles peuvent comporter, sont intéressantes dans tous les cas car elles montrent le type d'information qui peut exister et circuler. Dans les prochaines étapes du processus des EGAAD, il pourra justement être important et intéressant pour tous de clarifier, vérifier, partager des informations émanant d'études et d'analyses rigoureusement menées.*

Quelques observations sur le déroulé et ses limites :

- Nombre de participants limité ;
- Diversité des participants, en termes de positionnement dans le système et de type de produits concernés, intéressante. Mais, en lien à l'effectif réduit, qui limite les échanges entre « vrais pairs ».
- Certaines personnes présentes ont plusieurs casquettes, et sont notamment impliquées directement ou très en lien, avec la production. Le discours est donc parfois aussi celui des producteurs, ou ce que les participants perçoivent des points de vue et difficultés des producteurs.

---

## COMPTE RENDU DES DISCUSSIONS

### 1) FACILITER & SIMPLIFIER L'APPROVISIONNEMENT LOCAL : ORGANISATION, VOLUME, DIVERSITÉ, QUALITÉ

#### i. Disposer facilement d'une gamme variée de produits de qualité, réduire le temps de recherche de contacts

Pour les acteurs de la restauration privée, il est difficile d'identifier les producteurs et les transformateurs du territoire. Cela peut demander beaucoup de déplacements et de temps. Certains restaurateurs ont tenté de s'associer pour créer une plateforme de produits bruts et quelques produits transformés (jus de fruits etc.) mais cela n'a pas marché. Ce besoin d'une offre globale en produits locaux reste présent. Agrilocal n'est pas 100% satisfaisante à cet effet.

*« Difficile d'avoir des volumes et une diversité suffisante pour répondre à la demande des clients. On voudrait faciliter et que ça prenne moins de temps pour les appro locaux »*  
*« Pour faire un menu il faut aller voir trop de personnes. Si demain y'a un métro ou un promocash (spécifique pour les professionnels) avec que du local ça fait un carton ! »*

Le manque de légumes d'hiver est confirmé aussi : la Croix Rouge insertion a répondu à la demande d'une boutique de producteurs pour combler ce déficit cet hiver.

#### Pistes de solution

- ➔ Développer une plateforme ou un magasin d'offre en produits locaux spécifique pour les professionnels de la restauration / améliorer Agrilocal 34.
- ➔ Encourager la production locale diversifiée, notamment en légumes d'hiver.

#### ii. Réduire les freins techniques, organisationnels et techniques en lien aux difficultés que rencontrent les producteurs

##### Traçabilité des marchandises

*« Souci de traçabilité les petits producteurs ne sont pas équipés, ça pose problème au niveau compta ; c'est chronophage, ça demande de l'investissement et du temps. »*

#### Piste de solution

- ➔ Identifier et s'appuyer sur des structures qui peuvent aider les producteurs dans ces démarches.

##### Equipements et organisation des producteurs pour répondre à la demande de la restauration

*« les producteurs, ça fait 20 ans qu'on leur dit de vendre en direct en colis et maintenant on leur dit qu'il faut alimenter la restauration... mais ils ne sont pas équipés pour »*

Pour la restauration hors domicile (RHD), les prix, les délais et les jours de livraison sont très précis : calibre, conditionnement, cahier des charges. Tous ces éléments peuvent constituer des freins techniques pour les producteurs qui vendent en direct.

La restauration collective amène pour les producteurs une difficulté supplémentaire de lisibilité sur les prix.

*« Sur buffets fermiers, pour tout ce qui est contrat (administration) (...), ils s'organisent pour payer quelqu'un pour avoir un buffet avec une seule facture et pas 15 (une par producteurs). »*

#### Comprendre les systèmes des producteurs et leurs logiques de production

*« L'éleveur n'a pas de problème pour vendre parce qu'il a décidé de n'abattre que 20 bêtes par an parce qu'après il a des aides » ; « pourquoi il n'y a pas de légumes d'hiver c'est parce que il y a les aides l'hiver et la production d'été. Plan de cultures c'est possible techniquement »*

Piste de solution

- ➔ Identifier, comprendre ces divers freins techniques ou organisationnels et les lever, ou s'y adapter.

#### **iii. Développer les liens la communication d'un bout à l'autre de la filière**

*« C'est ça qu'on recherche, faire du maillage intelligent »*

Les enjeux de communication, d'interconnaissance et de collaboration entre les acteurs de la filière en « inter » et en « intra » sont importants à divers niveaux :

- Entre producteurs, pour la régulation des prix, de l'offre et de la demande en se concertant sur les productions

*« L'année dernière seul à produire des haricots verts ; cette année tout le monde à produit. 4,5 euros au lieu de 9, 5 euros mais personne n'a fait de pois gourmands → se vend à 10-12 euros »*

Piste de solution

- ➔ Comment faire pour développer la concertation des producteurs locaux pour réguler la production, permettre une large gamme de produits et réguler les prix d'une année à l'autre ?

Mais le travail en collectif semble difficile à mettre en place dans le territoire, les débouchés au niveau individuel n'étant pas vraiment problématiques *« Ici, chacun fait ça tambouille dans son coin »*. Ce qui n'est pas forcément confirmé par tous, le contre-exemple étant la création et le développement des boutiques de producteurs.

- Entre producteurs et transformateurs et/ou consommateurs, créer du lien pour développer les circuits courts

La question de la meilleure manière de faire ce lien est ouverte : entre structure formelle, existence d'un cahier des charges ... ou du lien de confiance plus informel ?

*« Nous c'est du partenariat informel : on recense l'offre et les clients ; si vous voulez travailler avec les lycées les collèges allez voir untel, c'est de l'informel on n'a pas conventionné ni créé une structure, on teste. On a commencé avec 4 collèges maintenant on est à 4-5 tonnes [viande], on ne peut pas créer une structure pour ça. (...) Tous les éleveurs ont leur méthode et faire un cahier des charges commun est très difficile, ça lisse les pratiques. Il ne faut pas faire une marque mais de la communication c'est l'éleveur qui est 100% local on ne communique pas sur le produit mais sur l'éleveur ou le pêcheur (...) »*

L'utilisation des réseaux sociaux est aussi utilisée pour mettre en valeur et en lien producteurs et consommateurs.

Question pour avancer :

- ➔ Comment faire pour créer, entretenir et développer les liens, réseaux formels et informels, ou structures, qui peuvent contribuer aux circuits courts dans les différentes filières de production ?

#### iv. Rôle des politiques locales : promouvoir et soutenir les installations de producteurs, les transmissions d'exploitation, le local dans la restauration scolaire

Les participants à la réunion confirment les constats réalisés auparavant en termes de déséquilibre de l'offre par rapport à la demande et au besoin d'encourager et aider les installations et la transmission des exploitations : *« plusieurs personnes veulent de la courgette bio mais il n'y a personne pour assurer la commande »*

Ils soutiennent l'idée qu'un des rôles des politiques peut être cet appui aux installations, à travers la facilitation de l'accès à la terre : *« les politiques ils peuvent installer sur leurs terrains par ex à un euro l'ha. »* (Exemple à Bédarieux) / terrains communautaires).

Un autre levier pour les politiques locales est la restauration collective (Exemple à Aigues Vives : *« un fruit à la récré »*)

## 2) SOUTENIR, VALORISER ET DÉVELOPPER LES INITIATIVES DE TRANSFORMATION POUR DISPOSER DE PRODUITS VARIÉS (LÉGUMES, FRUITS, VIANDE, POISSON...) ET DE QUALITÉ

La transformation peut souffrir d'une mauvaise image : *« on a l'idée que la transfo, on donne des produits de merde et on fait quelque chose de bien »* ; *« A Rue Traversette c'est un vrai travail et ils veulent un légume de qualité et ils le travaillent bien »* ; or les participants pointent le fait que au contraire, transformer localement permet :

- De promouvoir la production locale, en rémunérant mieux les producteurs, en sécurisant la stabilité des revenus sur l'année *« l'asso buffets fermiers s'est créée pour travailler en automne hiver pour sécuriser les revenus sur l'année »*
- De participer à l'emploi local
- De lutter contre le gaspillage (transformer des coproduits, telle la hampe de fenouil - pesto, qui passait au compostage auparavant ; confiture de melon à partir de melons invendus)
- De participer à l'innovation (nouvelles recettes à partir des produits locaux et leurs coproduits)
- De contribuer à la préservation de l'environnement (poissons : valorisation d'espèces peu connues, respect de la saisonnalité...)
- De contribuer à un meilleur accès à une alimentation locale de qualité pour tous, toute l'année : Les débouchés sont divers : direct, gros, boutique, restaurant et petits supermarchés (Paulhan) et peuvent s'adresser donc à une large clientèle.  
Les confitures permettent aussi d'avoir des fruits l'hiver.

Les structures telles que « Rue Traversette » ou « les vergers de Thau » méritent ainsi d'être mises en valeur. *« Des opérateurs privés ont pigé les besoins et on rejoint le 'win win' »*

L'abattoir de Pézenas, public, mérite aussi d'être soutenu comme cela a pu l'être dans le passé : *« Côté transfo il faut un abattoir public. Pézenas, c'est le seul de l'Hérault. Il y a eu un collectif et une solidarité*

*financière quand ça a failli disparaître. Car si l'abattoir disparaît c'est 120-150 éleveurs qui disparaissent. »*

Pistes de solution ou questions

- ➔ Avoir des structures privées et les mettre en avant auprès des agriculteurs tout en respectant la qualité.
- ➔ Un atelier de transformation à louer pourrait répondre à une certaine demande.
- ➔ La question est posée aussi de l'abattage et la transformation des poules (pondeuses) réformées (filière récemment développée dans le territoire).
- ➔ La transformation de la viande de porcs semble être aussi une question à résoudre sur le territoire, même si la demande en charcuterie mérite d'être précisée.

### **3) SOUTENIR, VALORISER ET DÉVELOPPER LES INITIATIVES DE DISTRIBUTION QUI FAVORISE LE LOCAL POUR CONTRIBUER À AMÉLIORER L'ACCÈS DE TOUS LES CONSOMMATEURS À UNE ALIMENTATION Saine ET DURABLE**

La relation « gagnant-gagnant » peut être vraie aussi entre producteurs et grande distribution : *« Quand il affiche que c'est ramassé le matin à Montagnac, ça part tout de suite »*

*« Lui, il a 3 magasins et il arrive toujours à écouler ; et dès qu'il peut se fournir en local il le fait et le reste il va chercher ailleurs »*

Cependant la grande distribution souffre d'une mauvaise image : *« j'y vais quand j'ai trop de production, et c'est là que je pense aux distributeurs, pour écouler mon trop plein (le bon je le garde et le mauvais je le mets à la distribution, c'est leur métier après tout). »*

Certains producteurs refusent de livrer aux Grandes et Moyennes Surfaces pour des raisons idéologiques aussi. Les GSM ont tendance à faire pression sur les prix.

Or une forte proportion des consommateurs s'approvisionnent en GSM : *« dans les modèles « boutique paysanne, amap », on s'adresse à un certain segment de clientèle qui est prête à se déplacer mais le gros des citoyens ne veulent pas faire ça et vont au supermarché. Il faut s'adresser à eux aussi. »*

Questions ou pistes de solution pour avancer

- ➔ Comment faire pour intégrer tous les circuits de distribution, y compris les GSM, sans étouffer les producteurs, et de manière à rendre accessible une alimentation de qualité pour tous ?
- ➔ Poursuivre la sensibilisation du grand public aux enjeux du système alimentaire

### **4) ENTRE LE LOCAL, LE POLITIQUE ET LES RÉALITÉS DES CIRCUITS : À QUELLE ÉCHELLE TRAVAILLER POUR UN SYSTÈME ALIMENTAIRE TERRITORIAL DURABLE (SATD) ?**

*« Un politique, lui, il veut créer sa marque. Il faut se retrouver dans l'offre globale, Sud de France ça pourrait être intéressant. Y'a peut-être un potentiel sur l'Occitanie. »*

Entre frontières administratives et réalités des opérateurs économiques et consommateurs, pour développer un SATD, la bonne échelle reste à trouver.

*« Nous on n'est pas en PCH, on est filière de l'Hérault et souvent on va dans le Tarn et en Lozère, si on réfléchit en filière c'est fini les frontières. Dans le Tarn à 150 km c'est bien, c'est quand même local »*

Au niveau du pays PCH, le SCOT reste un outil possible à utiliser pour le SATD.