

Mise en place  
d'un  
**Système  
Alimentaire  
Territorial  
Durable**

# ANNEXES

**Etudiants du Master II Espaces  
Ruraux et Développement Local**

Bihl Julien, Ferrali Aurelia,  
Fourcade Léa, Maufrais Louis,  
Rieutord Sarah



# SOMMAIRE

ANNEXE 1 Grille d'entretien 1 : Les institutions.....	3
ANNEXE 2 Grille d'entretien 2 : Les producteurs .....	5
ANNEXE 3 Synthèses d'entretiens : .....	7
Institutions : .....	9
Elus :.....	24
Associations :.....	34
Producteurs : .....	39
Distribution : .....	64
ANNEXE 4 Glossaire : .....	68

## • Annexe 1

# Grille d'entretien 1 : Les institutions

Identification du potentiel du Système Alimentaire Territorial Durable dans la Vallée de l'Hérault

- Quels sont les producteurs et porteurs d'initiatives alimentaires à mettre en valeur dans le but de dresser un SATD dans le cadre des EGAAD pour la communauté de communes « Vallée de l'Hérault » ?

« Bonjour, nous sommes étudiants en master 2 Gestion des Territoires et Développement Local à l'Université Paul Valéry. Dans le cadre de nos études, nous cherchons à identifier et cartographier les producteurs et porteurs d'initiatives alimentaires durables au sein de la communauté de communes de la Vallée de l'Hérault. Par le biais de discussions avec des acteurs que nous avons au préalable identifiés, nous allons nous appuyer sur ces ressources dans l'optique de développer un Système Alimentaire Territorial Durable dans la Vallée de l'Hérault ».

Quel est, selon nous, le rôle d'une institution dans le développement d'un système alimentaire ?

Focus sur l'intercommunalité :

- Via les compétences :
  - Aménagement de l'espace communautaire (POLITIQUE FONCIÈRE)
  - Développement économique (CIRCUITS COURTS)
  - Élimination et valorisation des déchets des ménages et déchets assimilés (ECONOMIE CIRCULAIRE / AGRICULTURE DURABLE)
  - Protection et mise en valeur de l'environnement, le cas échéant dans le cadre de schémas départementaux et de soutien aux actions de maîtrise de l'énergie (AGRICULTURE DURABLE)
  - Grand Site de Saint-Guilhem le Désert & des gorges de l'Hérault (AGROTOURISME)
  - Tourisme (AGROTOURISME)
  - Schéma d'aménagement et de gestion des eaux (AGRICULTURE DURABLE)
  - Proposition de création de zone de développement de l'éolien sur le territoire de la communauté (MULTIFONCTIONNALITÉ)

<p style="text-align: center;"><b>PROFIL DE L'ENQUÊTE</b></p> <p>QUI ? (le poste, les missions, où, quelle hiérarchie, temporalité) Le parcours (qu'est-ce qu'il a fait avant et le diplôme)</p>	<p style="text-align: center;"><b>ETAT DES CONNAISSANCES :</b> <i>Comprendre quels profils et espaces induits par la consommation alimentaire</i></p> <p>a) Quels types de consommation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les consommateurs, la consommation, les tendances</li> </ul> <p>b) Connaissance des circuits alimentaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Où, qui, quels acteurs, type de consommation alimentaire</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>DIALOGUE TERRITORIAL :</b> <i>Le lien entre les acteurs et la consommation alimentaire</i></p> <p>a) Constats</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La question alimentaire, dialogue facile ? Entente commune ? relations consensuelles ?</li> <li>• Qui participe ? Qui l'impulse ?</li> <li>• Entente entre acteurs sur question durable de la consommation alimentaire ?</li> </ul> <p>b) A quelle échelle :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Est-ce qu'il y a une entente ? Quelles relations entre initiateurs du projet et le Pays ? Démarche participative des citoyens ? Position de l'interrogé (structure)</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>MUTATIONS &amp; EVOLUTIONS :</b> <i>Observation des habitudes alimentaires</i></p> <p>a) Avis sur la consommation / production</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diminution / augmentation de l'alimentation durable ?</li> <li>• Changements/mutation dans la consommation ? Mentalités ?</li> <li>• D'où viennent les initiatives (local ? Politiques ?) + échelle</li> <li>• Présence suivi institutionnel ? Politique ?</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>OÙ :</b> <i>Comprendre la filière, dispersion, localisation</i> Connaissez-vous/savez-vous situer des :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Espaces agricoles producteurs d'alimentation locale</li> <li>• Espaces de vente : AMAPS, boutiques paysannes, agriculteurs sur marchés de plein vent ?</li> <li>• Transformateurs : Abattages, découpes et transformation de viande, salles de traite, conserveries des fruits et légumes</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>IDÉE DE LA CARTE</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>MISE EN ŒUVRE DU SATD :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En vue de vos connaissances du territoire : préconisations dans le cadre de la mise en œuvre d'un SATD ?</li> <li>• Quel secteur (pertinence) ? Ceux avec du potentiel ? Ceux avec moins de potentiel ?</li> <li>• Structures porteuses ? Mise en place pertinente à l'échelle du Pays ? Échelle la plus importante ?</li> </ul>

## • Annexe 2

# Grille d'entretien 2 : Producteurs

Identification du potentiel du Système Alimentaire Territorial Durable dans la Vallée de l'Hérault

<b>PROFIL DE L'ENQUÊTE</b>	<b>ORGANISATION DE L'ACTIVITÉ LIÉE AU SATD :</b>
<p data-bbox="405 640 464 667">Qui ?</p> <p data-bbox="240 707 627 768">Quel est votre rôle/travail ? Où (localisation) ?</p> <p data-bbox="276 804 600 831">Depuis combien de temps ?</p> <p data-bbox="300 871 571 898">En quoi cela consiste ?</p>	<p data-bbox="895 607 1182 633"><i>Comprendre la filière</i></p> <p data-bbox="847 674 1286 701">a) Inscription dans le territoire :</p> <ul data-bbox="847 707 1380 831" style="list-style-type: none"><li data-bbox="847 707 1380 768">• Activité ancrage dans le territoire ? Circuit territorialisé ?</li><li data-bbox="847 775 1380 831">• Procèssus définition du circuit ? Paramètres déterminants ?</li></ul> <p data-bbox="847 875 1380 936">b) Identification des parties prenantes:</p> <ul data-bbox="847 943 1380 1413" style="list-style-type: none"><li data-bbox="847 943 1380 1032">• Qui (collaboration) ? (Modes de commercialisation, activités de transformation)</li><li data-bbox="847 1039 1380 1099">• Pourquoi ? De quelles façons ? (Organisation individuelle/collective)</li><li data-bbox="847 1106 1139 1133">• Connaître et situer :</li><li data-bbox="847 1140 1380 1200">• Espaces agricoles producteurs d'alimentation locale</li><li data-bbox="847 1207 1380 1290">• Espaces de vente : AMAPS, boutiques paysannes, agriculteurs sur marchés de plein vent ?</li><li data-bbox="847 1296 1380 1413">• Transformateurs : Abattages, découpes et transformation de viande, salles de traite, conserveries des fruits et légumes</li></ul> <p data-bbox="847 1458 1310 1485">c) Offre et demande alimentaire :</p> <ul data-bbox="847 1491 1380 1581" style="list-style-type: none"><li data-bbox="847 1491 954 1518">• Qui ?</li><li data-bbox="847 1525 1267 1552">• Reconsidération / adaptation ?</li><li data-bbox="847 1559 1225 1585">• Quels moyens de visibilité ?</li></ul>

**RAPPORT ENTRE L'ACTIVITÉ ET LE RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT ET DES PERSONNES :**

*Faire le lien entre l'activité et le SATD*

- a) Qualification de l'activité/projet
- Présentation activité (type, chiffres)
  - Quels enjeux ? Pourquoi?
  - Type d'approvisionnement ? (Local, proximité, national)
- b) Intérêt pour les problématiques de durabilité
- Rapport préservation de l'environnement / personnes ?
  - Si oui, comment ?
    - Si non, pourquoi ?
  - Difficulté de mise en œuvre ?
- c) Contraintes
- Problèmes / contrainte avec développement de l'activité ?
  - Difficulté / facilité d'installation ? (Foncier, bâti, aides publiques)
  - Projection de l'activité ?

**DYNAMIQUES :**

*Observation des habitudes alimentaires*

- a) Avis sur la consommation
- Diminution / augmentation de la consommation durable ?
  - Perception changements/mutation consommation ? mentalités ?
  - Initiatives (local ? Politiques ?) + échelle
- b) Comparaisons
- Présence suffisante d'exploitants ?
  - Diversifier davantage ? Sinon spécialiser ?
- c) Accompagnement par les acteurs politiques et institutionnels
- Discours politique et problématique alimentaire ?
  - Soutien des élus ?
- d) Préconisations
- D'après vous que faut-il mettre en place pour les producteurs afin de faciliter leur insertion vers une agriculture durable ? // intégrer des circuits Bio/de proximité

# • Annexe 3

## Synthèses d'entretiens :

### Agents membres d'institutions :

CHAVEY Alexandre, Chambre d'Agriculture de l'Hérault, chargé de mission pôle ressources, unité prospective et innovation

GRILLON-GABORIT Fabrice, Chambre d'Agriculture de l'Hérault, chargé de mission pôle économie

PAPET Charline, Conseil départemental de l'Hérault, coordination AgriLocal34

FERRY Annick, Pays Cœur d'Hérault, directrice du pôle économie

MIGNON Paul, Communautés de communes Vallée de l'Hérault, directeur général adjoint, pôle attractivité territoriale

BARLUET Jean-Rémi, formateur et coordinateur pour CAPDIFE – Croix Rouge Insertion, Saint André de Sangonis

### Elus :

CONSTANT Agnès, mairesse de Saint-Pargoire

NACHEZ Marie-Françoise, mairesse d'Arboras

SALASC Philippe, maire d'Aniane

PRADEL Christine, cheffe de cabinet à la mairie de Gignac, en tant que représentant de Jean-François Sotto

SORREL Joëlle, adjointe au maire de Gignac, en charge de la médiation & des affaires scolaires et sociales

### Associations :

DELTOUR Pierre, Nature&Progrès Hérault

FIRMIN Bénédicte, MENDES Céline, CivamBio34

NOURIGAT Vincent, président de l'association Marché Paysan 34

## Producteurs :

BERNUZ Sophie, exploitante « Les confitures de Sophie », Saint Pargoire  
BOURRY Laurence, exploitante « Potager de Laurence », Montarnaud  
BOUTIERES Odile, exploitante « Ferme Lafon de Lacan », Saint-Pargoire  
FERNANDEZ Enzo, exploitant « Au Jardin d'Enzo », Campagnan  
FERRANDO David, exploitant « Le Rocher des Fées », Vendémian  
HESSE D'ALZON Mélody, agricultrice/boulangère, Le Pouget  
LANGLOIS Mathias, exploitant, Saint Jean de Fos  
LECLERCQ Léticia, exploitant « La Grande sieste », Aniane  
LHERMITE Didier, exploitant « La Meule », Le Bosc  
SIMON Jérôme, exploitant, Gignac  
SOULIER Dominique, exploitant « Cochons des Agriolles », La Boissière  
VILDE Isabelle, exploitante « Ferme de Lo Trescalan », Saint André de Sangonis

## Distribution :

MASSON Michaël, directeur général « Intermarché », Gignac  
CHARPAIL Christian, responsable de « Délices Traiteur », Gignac  
ALFARO Sylvie, directrice du restaurant scolaire de l'école élémentaire de Gignac  
MILLIEN Sylvie, responsable administrative, et SABIA Gilles, préparateur de commande/chauffeur livreur, la Croix Rouge Insertion, Saint-André de Sangonis  
LEMOINE Sébastien, salarié « La cave coopérative Castelbary », Montpeyroux

# Institutions :

L'entretien s'est déroulé à la Chambre d'Agriculture de l'Hérault le 20 novembre avec *Alexandre Chavey*, chargé de missions au Pôle ressources et à la prospective et innovation. L'entretien a duré 1h20. Les missions de M. Chavey sont :

- *La prospective et l'innovation dans le cadre de l'animation du projet agricole départemental*
- *Prospective, donc donner en avance les externalités qui affectent l'agriculture et de quelle manière on s'y adapte*
- *Organisation de journées portes ouvertes pour diffuser des pratiques innovantes et durable si possible et encore en charge sur les questions climatiques, dans quelles manières on peut s'adapter et lutter contre les changements climatiques*
- *Travailler avec les collectivités locales, notamment avec la ville de Montpellier dans le cadre de différentes actions qui portent sur des projets d'urbanisme, d'aménagements fonciers...*

**Résumé :** Cet entretien nous a donné une vision globale de la dynamique agricole globale du département et les liens qu'entretenait la chambre d'agriculture avec les différents territoire de l'Hérault.

**Synthèse :** La chambre d'agriculture travail sur le développement agricole dans le département. Il signe des conventions de partenariat avec les agglomérations, les communautés de communes dont le Cœur d'Hérault (territoire de Charly Fabre). Les services de la chambre d'agriculture travail aussi sur le consommateur et surtout avec les producteurs.

En termes de prospective les grands enjeux s'articulent autour du projet agricole départemental qui lui-même s'articule autour de 3 grands axes

- Intégrer la demande sociétale : moins de phyto, circuits de proximité ; les gens veulent acheter local, le bien-être animal ; on le sent maintenant avec l'attaque de boucheries, d'abattoirs, il n'y a pas encore d'agriculteurs qui se sont fait attaquer mais on anticipe.
- Travailler avec les filières car les agriculteurs font partie soit de coopératives ; même nos administrateurs sont souvent membre de coopérative, les coopératives sont en lien avec des négociants qui sont en lien avec les distributeurs. Si les consommateurs de vin veulent du bio, le géant casino va vouloir du bio, qui va demander du bio au négociant qui va demander du bio au producteur donc on est forcément attentif. Il y a l'organisme Coop de France qui va accompagner les coopératives, donc nous, si il y a une demande de Bio on va essayer de sensibiliser, former les agriculteurs à faire du bio.

Le territoire de l'Hérault est principalement un territoire viticole. La vigne représente 85 000 hectares et 2/3 des exploitants agricoles soit 4 500 personnes sur les 6 500 exploitants agricoles du département. Il est donc difficile de ne pas prendre en compte la vigne dans un SAT. Pour le reste des cultures, on a surtout du blé dur pour faire des pâtes, du maraîchage (melons, pommes...) et plus modestement de l'élevage ovin et caprin.

Il y a une difficulté sur le territoire de l'Hérault pour s'adapter à l'agriculture biologique. Le territoire du Pays Cœur d'Hérault ne fait vraisemblablement pas exception. Les agriculteurs au vu des dynamiques du consommateur, ne voient pas forcément l'intérêt de se certifier bio. La certification apporte des contraintes dont l'achat de nouveaux matériels.

La question de l'échelle doit se poser lors de l'élaboration d'un système alimentaire de territoire. Ce n'est pas possible de ne pas prendre en compte Montpellier dans ce type de démarche. Ils ont une

communication fortement axée dans ce thème. Donc effectivement il y a des concurrences entre les territoires, entre les supermarchés. Toutes ces structures demandent en général une partie de son approvisionnement en local. Donc la demande est largement supérieure à l'offre. Le maraichage ici ce n'est pas forcément opportun à l'aune du changement climatique de promouvoir des activités gourmandes en eau. Toujours est-il que ce n'est pas toujours une question d'offre et de demande. Par exemple nous sommes dans un bassin de production de pommes. Ici elle parte à 95% en Europe du nord, Pays-Bas, Luxembourg, Belgique. La production n'est pas consommée sur le territoire. Il n'y a pas de pommes locales, ici on achète des pommes de La Rochelle. Il y a des marchés plus intéressants pour les pommiculteurs ici, ils respectent des cahiers des charges valables avec les contrats des supermarchés du Bénélux. Donc c'est une question de conditions économiques. Comme le bio, nous on travaille avec la cuisine centrale de Montpellier qui veut avoir du bio mais le bio est trop cher. Il y a du bio potentiellement sur le territoire mais ils ont leurs marchés. C'est les paramètres économiques qu'il faut dépasser. Faire un SATD c'est se questionner si on veut avoir des produits locaux dans les cantines, ça coûte un peu plus cher donc il faut faire des choix de société. Est-ce que les parents vont payer plus cher, est-ce qu'on met des impôts dessus. Si on subventionne c'est plus d'impôts, donc la question est à quel prix on peut faire ça ? On tape beaucoup sur l'agriculture car ça pollue tout ça, mais le bio c'est 3% de la valeur (monétaire) alimentaire dans les cantines. On a quand même le beau rôle, l'agriculture souffre un peu car on se fait bastonner dans les médias en permanence mais les collectivités n'assument pas car il n'y a que 3% de bio consommé dans les cantines.

Les cantines sont un bon levier de consommation locale car cela représente beaucoup de menu, et puis c'est symbolique. Les cantines de primaires sont aux mains des communes, des collèges au mains des départements et lycée, des régions. Donc ce sont ces institutions qui ont la responsabilité d'acheter nos produits. En primaire elles ont un levier assez facile car ce sont des petites structures qui achètent soit par des privés soit redirigés. Soit par des producteurs comme au marché gare. En fait c'est le marché M.I.N. C'est une association de producteurs pour répondre aux appels d'offres de la restauration collective. Ils viennent aussi exposer en journée pour que les restaurateurs du coin viennent faire leurs courses. Donc sinon la structuration, il y a des AMAP. Je ne sais pas exactement combien il y en a. Il y a des organisations de consommateurs. Il peut y avoir des groupes de magasins de producteurs.

Des initiatives pour favoriser la consommation existent comme les marchés de producteurs de pays. Trouver des producteurs, les mettre en lien avec d'autres communes. Sur les marchés de producteurs il y a toujours du monde. On essaye d'y répondre mais effectivement la demande est plus importante que l'offre. Il existe donc des enjeux de relocaliser les cultures.

L'enjeu de la relocalisation c'est premièrement le foncier. Le Clermontois et la Vallée de l'Hérault sont soumis à de fortes pressions foncières. Ça fait donc monter les prix et ça vient enlever la réalité économique et agricole. Il y a un enjeu politique et économique. Je ne sais pas qu'elle est la position du pays là-dedans mais on peut faire du gros développement économique, et ça vient à l'encontre des volontés du développement durable. Du coup c'est difficile de trouver des terres. Comme la demande est bien supérieure à l'offre, il y a un enjeu de créer de l'offre. Des candidats il y en a, ce n'est pas le problème. Faut-il qu'ils soient performant dans leurs métiers. Mais il faut du foncier et il y a des projets qui viennent faire de la spéculation. C'est là qu'il faut de l'eau aussi. Et là faut voir où on en est précisément où on en est. Il faut voir là où l'on peut avoir accès à l'eau.

Les collectivités ont un rôle de levier à travers les cantines. Quand je parle de collectivité mais je parle surtout des intercommunalités. Les intercommunalités peuvent mutualiser. S'il y a deux trois cantines, elles peuvent faire peut-être un groupement d'achat. Ça devrait commencer par là. Ça touche beaucoup de monde les cantines, ce sont des enfants. Le système s'enclenche par des enfants qui sont habitués à bien manger.

La demande d'un collège, d'un lycée ou d'un hôpital est trop grande pour un agriculteur tout seul. C'est bien l'objet de l'association que nous sommes en train de créer, ou qui met plusieurs agriculteurs ensemble pour pouvoir répondre à la demande. Parce que souvent la demande elle est trop grande. Le département qui s'occupe des collèges, ils ont créé des unités de production culinaire qui produisent pour l'ensemble des collèges. Donc c'est cette unité de production qui achète. Pour la cuisine centrale de Montpellier c'est autre chose, car ils font 14 000 repas par jour. Il faut donc dans ce cas être dans la capacité de pouvoir répondre avec des normes de qualités exigeantes. Et ça passe souvent par des grossistes. Sodexo est un cuisinier. Un grossiste c'est un magasin de fruits et légumes. Ce magasin achète de partout et répond à Sodexo. Pomona le grossiste achète en permanence à plein d'agriculteurs dans les 4 coins du monde. La structuration et le fait de rentrer les agriculteurs dans ce genre de structure est important. Il y a une déconnexion entre les agriculteurs qui veulent s'installer et la demande réelle.

La structuration est importante pour ce genre de projet, mais par ailleurs beaucoup de porteurs de projets sont dans des dynamiques individuelles. Je fais mes produits et je les vends en direct. Les exploitants maîtrisent le prix. C'est la difficulté sur les modèles entre les producteurs. La coopération est difficile.

**Pour la mise en œuvre du SATD :**

Les préconisations sont : mettre en relation l'offre et la demande. Créer une offre et structurer l'offre. Fruits et légumes particulièrement, c'est l'offre qui intéresse le plus.

Dans la vallée de l'Hérault il y avait des conflits d'usages sur l'utilisation de l'eau et sur la production de semences. Il peut y avoir des conflits d'usages entre les filières.

Les fragilités à résoudre : protéger les terres agricoles et le foncier. La spéculation est due au fait qu'un aménageur achète 15 à 20 fois plus pour la construction que pour l'agriculture.

L'adéquation entre les modèles de production et le problème de la structuration.

*Entretien réalisé avec Fabrice Grillon-Gaborit le 14/01/2019, chargé de mission au pôle économie de la chambre d'agriculture de l'Hérault dans l'agritourisme, les circuits de proximité et la diversification. L'entretien s'est déroulé à l'antenne lodévoise de la Chambre d'Agriculture de l'Hérault et a duré 45 minutes.*

**Résumé :** Dans cet entretien M. Grillon-Gaborit nous explique les différentes dynamiques de circuits alimentaires locaux sur le département et la Communautés de Communes de la Vallée de l'Hérault, les différentes initiatives existantes sur notre territoire d'étude et pour finir sa vision des enjeux d'un système alimentaire durable.

**Synthèse :** La Chambre d'Agriculture de l'Hérault travail sur l'ensemble du département. Cependant elle mène plusieurs actions pour développer une agriculture de proximité. Dans un premier temps la CA34 s'occupe de la plateforme agrilocal (Hélène Teissedre-Lemoine) qui met en relation les acheteurs avec producteurs locaux, "un fruit pour la récré" (Laure Tezenas) qui est un système alimentaire territoriale entre producteurs et les écoles, réseau "bienvenue à la ferme" (Virginie Fernandez) qui est un label de qualité d'agrotourisme avec un volet consommation de produit de la ferme et un volet loisir et hébergement, la marque "marché de producteur de pays" (Fabrice Grillon-Gaborit) qui est un marché organisé l'été orienté vers la restauration et garantis la consommation de produits transformés par les producteurs (le Caylar, Lodève, St Pargoire, Paulhan et un projet de nouveau marché à St Jean de Fos).

Les marchés sont l'initiatives à la fois des agriculteurs sur un territoire et des communes avec l'appui de la Chambre d'Agriculture. Il n'y a pas de prospective de la part de la CA34, ces marchés sont souvent à l'initiative d'un agriculteur qui va solliciter la commune ainsi que la CA34, ou c'est une commune qui est à l'initiative pour mettre en place ces marchés producteurs. Ces marchés sont fréquentés à majorité de locaux. Ces marchés correspondent aux attentes des consommateurs à la fois par la possibilité de consommer local ainsi que par l'animation que ça crée dans les communes qui les organisent. Deux types de marchés que M. Gaborit appel les "marchés d'approvisionnement" et les "marchés de restaurations".

Concernant les Boutiques Paysannes, l'offre est déjà présente et il est difficile de l'accroître puisque celle-ci se trouvent à côté de grandes enseignes où l'on peut trouver des produits du quotidien qu'on ne trouve pas dans les boutiques paysannes. L'objectif de la CA, c'est de permettre mieux valoriser la production des agriculteurs et de leurs faire gagner du temps dans cette valorisation. Le danger avec la multiplication des circuits alimentaires est l'appauvrissement de ceux déjà existant. Il y a la crainte de la multiplication de surface de vente et donc une augmentation de temps de vente à consacrer pour les agriculteurs. Il existe une réel demande de produit locaux. Différentes autres initiatives existent, il faut se demander lors de création de point de vente si l'offre correspond à la demande. On parle beaucoup de vente directe comme unique solution mais on peut aussi accompagner les agriculteurs locaux à se structurer pour vendre dans la grande distribution. D'autant plus qu'aujourd'hui les supermarchés qui surfent sur la dynamique de vendre des produits locaux peut aussi être une solution, on peut voir l'exemple du Super U de Clermont l'Hérault et dans une moindre mesure l'Intermarché de Gignac.

Concernant la vente directe, on est dans un système produire, transformer, vendre. La production reste le cœur de métier. Transformer et vendre demande du temps. Il faut que les agriculteurs soient suffisamment stables pour pouvoir assurer ces trois fonctions. On voit beaucoup de petits maraîchers qui s'installent, qui ont pour ambition de faire du local, de la vente directe et qui font faillite 4-5 ans plus tard par manque de connaissance du métier d'agriculteur ou de s'insérer dans un marché. Il faut donc pas perdre de vue qu'il faut avoir une réflexion professionnelle de la commercialisation des produits. Le temps consacré à la vente peut aussi nuire à la qualité de la production dans certains cas. La perte d'une agriculture de qualité peut nuire à la perception du consommateur sur le bienfait

de manger local. Pour ce scénario, l'augmentation de la vente directe aura l'effet inverse que celui escompté.

Il y a 3 types de profils dominant dans la vente directe. Il y a premièrement des profils d'installation qui se spécialise dès le départ dans la vente directe. On a des profils d'agriculteurs qui étaient dans des circuits coopératifs et qui en sorte parce qu'il ne trouve plus de rentabilité dans ce circuit et partent dans la vente directe. Il y a d'autres agriculteurs qui sont dans un système mixte, ces agriculteurs sont insérés dans un système agricole classique et qui diversifie une partie de leurs revenus dans la vente directe. Le dénominateur commun de ces trois profils c'est de mieux vivre de son activité. Cependant il faut faire attention car la vente directe implique des frais d'investissement que tous les agriculteurs ne sont pas capable d'assumer. Pour être performant sur la vente directe il faut avoir une démarche collective, à la fois vouloir faire vivre décemment les agriculteurs et consommer des produits de qualités.

Il existe des initiatives de ventes directes mobile où un camion de producteur se déplace de village en village pour vendre aux habitants. Cette démarche est à la fois économique pour les agriculteurs mais répond aussi à objectif social.

Concernant la restauration collective. Pour des repas locaux de qualité, il est difficile de répondre à cette exigence à cause des coûts de produits locaux trop élevé pour le prix d'un repas et puis le code des marchés publics qui ne favorise pas les produits locaux. Un agriculteur ne peut pas répondre à un appel d'offre. Les seuls possibilités pour ces agriculteurs est de se structurer pour être en capacité à répondre à ces appels d'offres. D'autant plus que ces regroupements d'agriculteurs ne répondent pas à des appels d'offres mais à du gré à gré. Les cantines jouent sur ce seuil gré à gré si elles veulent utiliser du local dans leurs repas. Les agriculteurs ne peuvent pas se permettre de passer du temps à répondre à des marchés publics dont le dossier est chronophage.

Il existe les "Buffets Fermiers" qui est une association loi 1901 qui est un groupe de 12 agriculteurs qui à sa propre gouvernance et dont le président est basé à St André de Sangonis. Cette association a pour objectif de proposer des buffets issus de produit de la ferme pour différents événements. Le fait d'être en association permet d'avoir une offre complété qui propose "entrée-plat-dessert". L'avantage c'est qu'il y a un gain de temps puisqu'une ou deux personnes ont besoin d'être mobilisé pour un buffet. On voit une augmentation de la demande de ces buffets. Il y a un potentiel d'augmenter la demande auprès des collectivités, qui ont compris qu'il était possible de consommer du vin local pour des buffets mais pas encore de produits alimentaires locaux.

Le maintien de l'agriculture et la valorisation de la production agricole dans un contexte où celle-ci s'est diversifié sur le territoire ne peut être durable que si elle couplé avec d'autres enjeux ; préservation du foncier, ouverture des milieux naturels, diminution du risque incendie... Préservation du foncier agricole a été possible autour de Lezignan la Cebe qui essaye de mettre en place une IGP sur les Oignons spécifiques au territoire. Problème d'accès à l'eau "agriculteur à côté du canal mais l'eau sert à remplir les piscines".

*Entretien réalisé dans les locaux du département où se situe la gestionnaire de la plateforme Agrilocal, **Charlaine Papet** qui s'occupe de la prospection acheteurs hors secteur agricole, le lundi 17 décembre 2018 à 10h. Durée : 64 min 50*

**Résumé** : suite à un entretien avec Sylvie Alfaro qui nous a parlé de l'outil Agrilocal qu'elle utilisait pour la cantine scolaire de Gignac, nous sommes donc allés rencontrer la personne gérant la plateforme qui nous a expliqué le contexte de sa création, son fonctionnement, les adhérents et les missions annexes qui concernent la plateforme.

### **Synthèse :**

Son fonctionnement : Agrilocal, en ligne depuis 2014, est un outil mutualisé, au niveau national. Outil logiciel créé par un directeur d'agriculture pour l'approvisionnement des collèges de son département. Cela l'a intéressé quelques départements et a fait l'objet d'une mutualisation au niveau national à partir de 2013. Jusqu'à été 2016, maîtriser et élaborer l'outil et les aspects juridiques, outil départemental avec le numéro du département. Le principe de base est la mise en relation directe avec les acheteurs et les fournisseurs. Les acheteurs sont les collèges au départ du projet mais dès la première année a été ouvert à tous les établissements public ou privés hors domicile, potentiellement peut s'adresser à plusieurs structures publiques et privées (écoles, hôpitaux, EHPAD, restaurateurs, etc.). Seule plateforme dématérialisée reconnue plateforme d'annonce légale, au niveau juridique ça a son importance, permet la publication de marché public.

Permet aux acheteurs d'avoir en direct les fournisseurs potentiels, réception des offres de prix + mise en concurrence car la plateforme doit respecter le code des marchés publics. Sélection de l'offre de prix qui convient et la plateforme passe la commande. La plateforme logiciel gère le marché public et publie les avis de publicité de marché public. 25 000 euros par famille de produit et par an, ne s'adresse qu'à des établissements qui vont faire en moyenne 1 500 repas jours.

L'outil : 35 départements adhérents, région Occitanie : Aude, Haute-Garonne, Hérault, Aveyron, Lozère. Les fournisseurs ont une plateforme qui fait leur publicité gratuitement, présentation complète de son exploitation et de son activité. Nombre de fournisseurs n'ont pas leur site internet par contre et bcp de fournisseurs ne sont pas habitués ainsi que les acheteurs, la plateforme simplifie les choses à ce niveau-là. Dans l'Hérault, particularité, il y a des unités de production culinaires, a développé de grosses usines centrales et tous les collèges n'ont plus de cuisines autonomes et seulement des unités pour réchauffer et donc Agrilocal ne peut travailler avec les collèges car il y a un marché mutualisé et se chiffrent à des millions d'euros. Mais travaille qd même avec des collèges qui s'inscrivent dans une cuisine autonome. Fiancé par le département. Convention avec la chambre d'agriculture pour avoir le référencement des exploitants agricoles. Adhésion s'est faite naturellement pour les fournisseurs à Agrilocal sauf pour les fournisseurs qui vendent à l'export et qui ont de gros marchés car ils ne sont pas structurés pour, ainsi que les producteurs qui ont une petite exploitation et une clientèle fidèle et qui sont sur les marchés. Première prospection vers les collèges autonomes, outil : réunions territoriales pour présenter Agrilocal. Ensuite, contacts avec les écoles, avec les EHPAD, et travail d'analyse si l'outil est adapté ou non. Essentiellement des écoles, des collèges, des lycées en termes d'acheteurs publics.

Différentes stratégies d'utilisation d'Agrilocal : permet de garantir le pourcentage d'achat en local, tous les établissements scolaires entrent dans une logique alimentaire durable avec le « manger bien » et le fait de cuisiner. Animation dans les écoles, autour des produits locaux, du bio avec les fournisseurs qui présentent leurs produits, exemple : « Au près de l'Assiette », jeux sur l'alimentation où les enfants peuvent faire des QUIZZ et gagnent des livres, « Au près de la ferme », rencontre avec les parents et les artisans des métiers de bouche (éleveuse de poules bio, boulangère artisanale,

visite d'un moulin, etc.) permet de découvrir le produit local et ceux qui le travaillent. En bref, plusieurs manifestations avec les scolaires pour faire découvrir les produits et les producteurs locaux en lien avec l'histoire et la culture locale. « Connectez-vous local », animations au sein des réfectoires.

Contexte territorial, point de vue personnel de l'interrogée : s'occupait de l'accompagnement des initiatives locales, et travaillait sur l'accompagnement des initiatives sur des ateliers de transformations + boutiques de producteurs. La loi NoTRE, et les diminutions de budget, suite à cela désengagement des porteurs de projet et pas de résultats sur le terrain et pas beaucoup de bénéficiaires donc le fait d'adopter une plateforme comme cela permet de diagnostiquer les initiatives et soutenir les initiatives acheteurs et fournisseurs. Permet aussi de voir quelles sont les zones blanches sur l'approvisionnement local, lorsque les fournisseurs ne répondent pas car ils ne veulent pas aller livrer puis travailler les typologies d'approvisionnements. Travail sur une solution d'approvisionnement sur les petits restaurateurs où les fournisseurs ne veulent pas aller. Chartes acheteurs et chartes fournisseurs + charte Agrilocal. Tous les fournisseurs peuvent s'inscrire sur la plateforme Agrilocal avec inscription en ligne. Catégorisation automatique avec numéro de SIRET des agriculteurs/artisans, ensuite travail de reclassification en « entreprises locales » dans les exploitants non catégorisés avec le numéro de SIRET. L'acheteur peut filtrer les profils des fournisseurs avec sa catégorie. Artisan doivent par exemple inscrire l'origine de leur farine.

Lycée de Clermont, de Lodève ; le collège qui va s'inscrire, cuisine municipale de Gignac. Etablissement de Ganges tournés vers le Gard. Travail de logistique qui est fait pour voir les tournées des fournisseurs pour voir ceux qui sont près à rallonger leur tournée ou à la modifier. Y'a une volonté des collectivités et de département de soutenir la création de ces boutiques de producteurs. Accompagnement d'ateliers de transformations. Le département est bien placé en agriculture biologique, CIVAM actif depuis très longtemps, le conseil technique s'est développé dans l'Hérault, 4<sup>ème</sup> département bio au niveau national. Et la VH est bien placée. Mise en place des aides aux installations au niveau du département sur de petites surfaces. Travail avec terres vivantes + CA.

L'accès au foncier : mise en place une formule pour les jeunes qui cherchaient du foncier, devenaient salariés d'un groupement d'employeurs, foncier auquel ils pouvaient accéder après. Réserves foncières ont été faites, collectivités locales font aussi ce travail et travaillent en régie pour la production de légume pour la municipalité.

Les acheteurs qui s'inscrivent sur Agrilocal ont des enjeux du bien-manger, l'éducation au goût. La viticulture a son importance, territoire de raison de table. RD 32, pays de raison de table. La vallée de l'Hérault, raisin de table et était la culture principale de la Vallée de l'Hérault. Le vin, c'est des terroirs particuliers et intéressants. Histoire de la coopération, on ne peut en faire abstraction.

La publicité : convention financière avec la CA pour Agrilocal, doit recenser les agriculteurs. C'est de la mise en réseau, base INSEE, sait ceux qui sont référencés sur Agrilocal et ceux qui ne le sont pas. Toutes les consultations sont référencées dans le cadre du Code des marchés publics.

Entretien réalisé le 15/01/2018 au siège du Pays Cœur-d'Hérault à Saint-André de Sangonis, avec *Annick Ferry*, directrice du pôle économie du Pays Cœur-d'Hérault. Durée : 55 minutes.

**Résumé :** Annick Ferry nous présente son rôle dans la mise en valeur économique du Pays, par ses compétences et les initiatives qu'elle porte au nom de l'ancienne maison des entreprises, puis lorsqu'elle fut dissoute, du pôle économie du Pays Cœur-d'Hérault. L'entretien aborde de manière détaillée les caractéristiques du projet de PAT initié sur tout le Pays, les raisons de son échec et les espoirs que cette expérience porte pour l'avenir du volet alimentaire du territoire.

### Synthèse :

#### Un bagage de commercial en entreprise (4')

Puis a repris des cours de gestion, finance, marketing et juridique. Elle intègre comme vacataire la maison des entreprises (sous statut associatif) et prend la responsabilité '*formation et accompagnement des entreprises*'. Dans le cadre des lois de rationalisations, la maison des entreprises intègre le Pays Cœur-d'Hérault, et le statut cinq salariés change pour abandonner le statut associatif.

#### La mission agricole est liée à la mission économique, mais sur les aspects filières (6')

Le reste des missions sont renvoyés à la chambre d'agriculture.

#### L'ancien PAT abandonné (8') et (24')

En 2008, un projet de PAT est abandonné. C'était une catastrophe. Il y a eu des écrits livrables de qualité médiocre. L'étude portait sur les circuits-courts en général. Cependant, ce PAT a eu l'effet d'ajouter un axe manger local aux objectif du pays, qui permet aussi d'avoir un axe santé.

L'objectif social du projet de plan alimentaire de territoire : Comment amener une qualité dans l'assiette, comment rendre accessible de la qualité aux habitant du Cœur d'Hérault ?

La partie économique : des acteurs économiques sur territoire et envie de plan au niveau des charges de production, des charges de commercialisation. Plus-value économique sur le territoire car si on a un projet alimentaire sur le territoire, tout le monde s'y retrouve. Un atelier a été fait sur la production, sur la transformation et sur la production. Un projet stratégique de développement alimentaire a donc été créé, puis amendé d'un volet santé et insertion avec la participation des écoles, de la croix rouge, etc. Des expériences ont commencé pour fournir les cantines en produits locaux, comme d'autres acteurs locaux mais **pas de potentiel d'offre locale ce qui n'a pas permis de faire perdurer les expérimentations.**

Les difficultés rencontrées dans la démarche de PAT :

- mettre tout le monde autour de la table
- des moyens à avoir car c'est très chronophage. Ou bien le Pays souhaite mener à bien et donc débloquer des fonds et du temps, sinon abandonner. Il a été décidé d'abandonner.
- compliqué en termes d'approvisionnement (possibilité de légumerie pour préparer le territoire), de faire ses courses pour les restaurants et les cantines (pas le temps). Il manque donc un chaînon de grossiste ou halles.
- territoire qui n'a pas d'agriculture nourricière => il faut travailler le circuit-court avec les territoires voisins. Il faut une appro suffisante (pas assez de production), mais on peut développer une activité maraîchage. Les maraîchers ne peuvent pas avoir des serres et du bâti partout. Après, les élus aident comment ils peuvent et dans la limite de la légalité.

La réflexion est de dire : si on arrive à référencer l'offre possible, puis la demande possible, on peut à travers de chartes qui vont garantir des quantités, des qualités et des prix, ça va fonctionner.

L'autre réflexion est de travailler avec eux des simulations économiques qui permettent de voir l'impact d'une augmentation de leur production.

L'autre problèmes est le foncier : qui s'occupe de faire ça ? Pour elle, la chambre d'agriculture a un rôle central dedans. Pas suffisamment de foncier agricole (ni agricole irriguée). Comment politiquement on avance dessus en faisant des réserves foncières dédiées.

Est-ce que la collectivité accompagne l'alimentation de qualité ? Difficile pour les communes de débloquer des fonds.

#### Origine (10')

Elle n'a jamais habité dans sur le Pays mais y travaille de 1994.

#### Le pôle économie du Pays Cœur-d'Hérault : présentation (12')

Une grosse mission d'animation et de coordination territoriale. Collaboration et animation des différentes communes et communautés de communes. Le travail s'oriente sur les entreprises, l'accompagnement des entreprises, le marketing territorial. Dédier les moyens nécessaires pour que les entreprises puissent se développer. Il existe des missions plus précises sur un accompagnement d'entreprise.

Il n'y a qu'un axe sur l'agriculture : un défi dédié « Réflexion et prospective agricole ». Mais après, aucune filière dominante (18') malgré une présence viticole forte.

Il existe une politique de coordination, une réponse à des appels à projets. Ensuite, programme d'action et de coordination. Un lieu de coordination économique et de facilitation de l'information pour les entreprises. Il y a des permanences à Novel.id, le pôle fait de l'émergence de projets, de la gestion de bourses immobilières et foncières, gestion d'un centre d'affaires, siège social pour des entreprises, portail dédié aux entreprises pour mettre en avant les savoir-faire et la communication pour les entreprises, animation de clubs d'entreprise.

#### L'implication dans les réseaux (20')

Forte intégration dans les écosystèmes régionaux. En fin de compte, forte implication dans les écosystèmes, qu'ils soient régionaux (label Tiers-Lieu Occitanie) et local.

- Au niveau régional :
  - Mission d'attractivité, mission autour de l'innovation, de la croissance des entreprises, de l'implantation des entreprises, mission d'appui à l'implantation et donc de fait identifié au sein de l'écosystème au niveau de groupes de travail, d'animation de réseaux. Très impliqués dans tous les collectifs. Se pose en lien d'appui des acteurs locaux vers les écosystèmes régionaux et les subventions.
- Au niveau local :
  - Connaître et L'écosystème qui existe au niveau local (en tant qu'agence de développement économique) et coordonner les actions : des différents acteurs, d'offres en ce qui concerne les entreprises et les porteurs de projets. Tout ce qui peut avoir un impact économique sur le territoire. Et que les gens se connaissent !

Elle connaît le niveau de connexion entre les entreprises par le portail *Moncoeurherault*. La plateforme a aussi un intérêt pour sa classification selon les secteurs d'activité.

Les indicateurs sont les entreprises inscrites et les connexions au site. Une page Facebook *Moncoeurherault* communique aussi, mais pas plus de choses.

#### Des choses sont en train d'être faites mais le pôle économie s'efface (40')

Cependant, elle continue toujours de faire des choses.

### A propos du conflit d'usage entre productions dans l'espace

« Si [*une politique foncière pour le développement de l'agriculture*] touche 15 ha, ce serait le maximum ». A cause de l'irrigation. On a peu de potentiel d'accueil. Aussi, le pays à le potentiel d'une préservation paysagère. L'agriculture diversifiée dessine le paysage.

« Etant donné que le pays cœur d'Hérault n'a pas vocation à s'autosuffire, étant donné qu'il n'y a pas d'évolution possible des quantités de terres agricoles, la préservation des paysages n'est pas incompatible ». Elle prône l'alimentation de qualité et le bio et les pôles agricoles bio.

Entretien réalisé le 06/12/2018 dans les locaux de la communauté de communes de la Vallée de l'Hérault à Gignac, avec *Paul Mignon*, directeur général adjoint sur le pôle attractivité territoriale pour la Vallée de l'Hérault. Durée : 51 minutes (enregistrées).

**Résumé :** Durant cet entretien, monsieur Mignon nous a renseigné sur les perspectives de développement de la communauté de commune en lien avec l'alimentation durable à travers le projet de territoire. Dans un autre temps, il nous a présenté le paysage agricole de la Vallée de l'Hérault en se souciant de le resituer à différentes échelles afin de dresser des constats quant à la mise en place d'un système alimentaire durable.

**Synthèse :** Monsieur Mignon, en charge de l'élaboration et du suivi du projet de territoire de la communauté de communes, s'appuie dans un premier temps sur le projet de territoire 2016 – 2025 « La vallée 3D » afin d'expliquer de quelles façons l'alimentation durable est une des lignes directrices des prospectives.

Le D de « La Vallée **3D** » prends trois sens, D pour **D**igitale, **D**émocratique et **D**urable. Ce 3D introduit la notion d'alimentation durable *via* un aspect économique, incarné en partie par l'agriculture (commerces de proximité/ circuits courts), mais aussi environnemental, où l'emploi de l'agriculture doit être axé dans l'ambition de préserver la nature, notamment par rapport à la ressource en eau et la question de l'usage des produits phytosanitaires. En ce qui concerne l'élaboration même du projet de territoire, il a été conçu en étroite concertation et différentes étapes : diagnostic partagé, scénarii de développement, lignes définies non contraignantes (expose les priorités, ce que l'on veut mais aussi ce dont on tient compte). Cette conception du projet présente un avantage démocratique, dans la mesure où des discussions au cas par cas l'ont alimenté, cependant, en tenant compte des réalités humaines et de la temporalité impartie, cette approche présente également des inconvénients.

Il faut savoir que ce sont chacune des communautés de communes qui définissent leur projet de territoire, et que le Pays a aussi le sien (sans lequel il ne peut exister, cf la charte). Pour son élaboration, il a fallu tenir compte des réalités propres aux intercommunalités, ainsi que de leurs dénominateurs communs.

La Vallée de l'Hérault présente des singularités par rapport à sa proximité avec Montpellier, qui lui confère des caractéristiques périurbaines, notamment une forte pression démographique (la plus forte de France). Ainsi, la sensibilité à l'alimentation durable dans cette zone peut s'expliquer de différentes façons : plus on est à proximité de zones densément peuplées, plus on est sensible à cette préoccupation puisqu'on se situe par rapport à un marché de proximité, en contact permanent avec lui (37min) mais cette tendance peut être démentie. Effectivement, en prenant l'exemple des producteurs aveyronnais qui viennent vendre en direct sur le marché, nous nous rendons compte que cette proximité clientèle est plus forte que la proximité géographique. Également, l'agriculture, dans les zones urbanisées, est confrontée au regard des habitants (exemple du tracteur 39min) qui peut jouer sur son image.

Le paysage agricole de la Vallée de l'Hérault est dominé par le viticole en « volume de production, chiffre d'affaire, nombre d'emplois et importance paysagère » (09min). Le vin, dans cette région, est une figure « alimentaire, culturel et presque spirituel », qui est d'autant plus important au vu du poids que peuvent prendre certaines organisations comme *Slow Food*. D'après l'énumération de Paul Mignon, suivent ci-dessous sur le territoire ces différentes activités agricoles :

- Viticulture : vins de pays plus cher que le vin de pays espagnol, il faut donc proposer du vin de qualité et bien le vendre. Démarche marketing très qualitative (d'où l'intérêt de conjuguer vin + olive)

- Maraîchage : pas besoin de grandes surfaces, seulement de terres de bonnes qualités, bien irriguées.
- Elevage de chevreaux : pour l'élaboration du fromage de chèvre.
- Apiculture
- Oléiculture : important car complémentaire à la viticulture, coût de production à 9€50, il ne peut donc pas être destiné à la consommation courante.
- Spiruline
- Céréales : marché du maïs qui s'est développé ces dernières années, toutefois très consommateur d'eau.

Par rapport à ces activités agricoles, Paul Mignon nous fait rendre compte que des caractéristiques propres au territoire conditionnent celles-ci (sol, climat). Effectivement, la Vallée de l'Hérault est particulièrement adaptée à la vigne et moins à d'autres formes de productions. Exemples : La figue nécessite un grand besoin en eau, elle n'est donc pas économiquement viable ; la garrigue pour les chèvres n'est pas très nourrissante (mais intéressante pour le goût du fromage) : cela nécessite alors 10 fois plus de superficie pour une chèvre qu'une verte prairie.

Si les caractéristiques géologiques impactent les activités agricoles, elles sont également corrélées à la rentabilité des productions, ce qui explique la représentation plus ou moins importante de certaines d'entre elles. Le développement de nouvelles activités agricoles induit une prise de risque (risques maximaux et potentiel très faible), notamment à cause du risque d'intempéries présent sur le territoire. Exemple : La figue est un fruit sensible qui doit être récolté plusieurs fois par jour (11min).

Pour développer une production, il faut donc garantir des débouchés, ce qui veut dire créer les conditions pour produire. A partir de ce constat, la communauté de commune agit sur : (12min)

- La communication / La sensibilisation au bien-être alimentaire : radio Lodève (présentation d'initiatives qui se passent localement), publications de la communauté de communes (ex : chaque mois un portrait, prochainement un agriculteur)
- Le foncier : difficulté d'accès pour les jeunes diplômés qui souhaitent s'installer (prix, propriétaire qui gardent leurs terres pour des raisons patrimoniales ou spéculation).
- Financements : exemple de la grande foire de l'agriculture

Pistes de la communauté de communes :

→ développer des agriparcs.

→ Position de Montpellier en matière d'innovation agronomique, qui pourrait alors favoriser, *via* la technique, des conditions favorables. Il existe déjà des formes de semences qui ne nécessitent pas d'eau mais la réglementation interdit leurs usages.

Les - : Relancer la dynamique des fermes auberges difficile (obéît à des réglementations très particulières), surtout sur un territoire qui ne se prête pas vraiment à la diversification à cause du climat/sol/mentalités. « Bienvenue à la ferme » impulsée de façon nationale, nécessite l'adaptation locale de cette idée générale, ne marche pas forcément.

Face aux spécificités du territoire, nous ne pouvons pas raisonner seulement par filières et types de productions, il s'agit de raisonner en écosystème : Quels produits se renforcent mutuellement (compatibilité/sécurité/saison) ? Adaptation au foncier ? Ainsi, dans sa démarche, la communauté de communes ouvre les discussions au niveau des organisations, et non pas avec les agriculteurs un à un.

La progression du bio (29min) : Il n'existe pas de chiffre concernant le rythme de progression du bio dans la Vallée de l'Hérault mais c'est une tendance mondiale induite par une volonté du consommateur et par la problématique de la préservation de l'environnement. Sur le territoire, il y a bien différents types d'agricultures, mais elles ne sont pas forcément revendiquées. Par ailleurs, il faut noter que dans certains cas, malgré la volonté de s'inscrire dans une démarche d'agriculture biologique, des conditions la rendent difficile, voire impossible (cas du mildiou).

Du côté de la volonté politique, la communauté de communes œuvre vers une mise en place du bio en facilitant et favorisant l'implantation de boutiques.

Pour conclure, le Pays Cœur d'Hérault semble être une bonne échelle par rapport à son périmètre et son développement d'un projet de territoire avec une orientation bien définie « Le projet alimentaire ». Important quand même d'appréhender à un périmètre plus large des collectivités : la chambre d'agriculture (d'ailleurs partenaire pour travailler) avec aussi le syndicat caprin (utilité préservation incendies en zones potentielles que sont les garrigues), les syndicats vigneron (animations, évènementiels pour développer la promotion des vins de la Vallée de l'Hérault, not. à l'export chinoise).

On est sûr de l'agriculture locale avec cmt on organise des formes d'autonomies alimentaires relative au territoire + promotion des produits pour toucher l'extérieur du Pays jusqu'à l'international : export de vins. Le tourisme de l'arrière-pays fournit en Grands Sites, bien différent de celui de plage, nécessite des produits « parlants » / de terroir.

*Entretien réalisé le 18/12/2018 avec Jean-Rémi Barluet, au jardin de maraîchage biologique de Paulhan où il est formateur et coordinateur pour CAPDIFE – Croix Rouge Insertion. Durée : 1h (non-enregistrée).*

**Résumé :** Jean-Rémi Barluet a entamé l'entretien par une visite commentée du jardin de maraîchage puis nous a invité à prendre place dans son bureau. Nous avons abordé les difficultés rencontrées pour faire du maraîchage dans la région et il nous a fait part de ses recommandations pour le faciliter.

**Synthèse :** Le jardin de Paulhan présente la particularité d'être implanté à proximité d'une station d'épuration et sur une ancienne déchetterie, ce qui prouve que le BIO peut s'implanter partout (dans le cas présent, il a fallu attendre 6 ans que le sol se régénère avant que ce ne soit légal). Le jardin s'étend sur 1 hectare et se compose d'une serre de multiplication (semis piqués), de trois serres froides et d'un terrain. Dans une portée pédagogique, une petite partie du jardin est en train d'être aménagée afin de permettre aux enfants de l'école voisine d'avoir leurs propres bacs.

Originellement formé dans le social en tant qu'encadrant technique d'insertion, Jean-Rémi Barluet accompagne 16 salariés en réinsertion professionnelle par jardin. Sans prédispositions pour le maraîchage, que ce soit pour l'encadrant ou les salariés, le soutien de la Chambre d'Agriculture et des maraîchers venus prêter main forte pour expliquer les procédés leur ont permis d'acquérir des connaissances et de la technique en la matière.

En ce qui concerne la production, elle représente à fourchette haute 12 tonnes à l'hectare et à fourchette basse 8 tonnes à l'hectare. Elle est ensuite dirigée vers la vente, où la qualité du produit est largement mise en avant par rapport au versant social de l'activité. Les jardins et le centre de la Croix-Rouge servent de points de vente à partir desquels les clients peuvent venir chercher leur panier de légumes (permet la réduction de l'impact CO<sub>2</sub>). Ainsi, une part de la production reste sur les terrains tandis que le restant de la marchandise est centralisé pour être redistribuée (commerces, restaurateurs en food-trucks et marchands).

Les terrains sont mis à la disposition de CAPDIFE par un bail de prêt de la part de différents acteurs : département, communauté de communes et mairies. Mr Barluet explique alors en quoi il est plus facile pour eux de faire du maraîchage que pour des nouveaux installés : Initié sous le triptyque contrat de travail, production et projet professionnel, les jardins CAPDIFE permettent d'accueillir 16 salariés par jardin, ce qui permet de ne pas avoir recours à la mécanisation mais qui en réalité n'est pas rentable. Un maraîcher lambda devrait assumer seul ou avec un partenaire l'ensemble de la production.

D'après Mr Barluet, il est nécessaire de prendre en considération différents constats afin que les maraîchers puissent voir leur activité prospérer. En France, seulement 6% des productions se font en bio, pourtant la demande est bien là. D'ailleurs, à titre d'exemple, il est déjà arrivé que des personnes qui ne travaillent pas avec les jardins CAPDIFE les contactent car ils étaient en manque de légumes. Alors, il paraît judicieux, pour un agriculteur, de savoir à quel marché il se destine. Mr Barluet rappelle qu'un agriculteur plante pour vendre, donc il lui faut un marché (ce serait une erreur que de planter sans savoir où vendre). Aussi, il est nécessaire de démarrer son activité selon le salaire que l'on souhaite se dégager, afin de produire en fonction. Aussi, il pense qu'il est nécessaire que les nouveaux installés tissent des liens avec les agriculteurs déjà présents, en allant eux-mêmes à leur contact. Enfin, grâce à cette démarche, les nouveaux installés peuvent regarder ce qui se vend et comment, afin d'appréhender leur travail.

Mr Barluet a identifié différents freins au cours de l'entretien :

- Les bonnes terres n'existent plus « Il y a des villas dessus »
- Le marché bio espagnol n'arrange pas la production biologique française
- Difficulté à vendre en grandes surfaces, il faut des grosses productions

Ensuite, il a donné quelques pistes :

- Saison estivale trop estimée par rapport à l'hiver, il n'y a pas assez de légumes à cette période de l'année « un maraîcher c'est quatre saisons » : Manque de carottes bio local notamment.
- Faire ce qui est importé de loin : la patate douce (cultivée ici à Paulhan), les amandes (un chocolatier dans les PO en culture, dernier du coin)
- Les fèves, de la famille des fabacées (*fabaceae*), sont des plantes recommandées pour le sol et au goût de nombreuses personnes, leur consommation est de nouveau à l'ordre du jour.
- Au niveau des strates supérieures, le département devrait davantage mettre des terres en portant des projets d'agriculteurs. Aussi, nécessité d'éduquer les consommateurs de demain dans les écoles. Maire qui peut choisir de voir un maraîcher s'installer s'il en a la volonté, ou de décider du zéro phytosanitaire dans sa commune.

## Elus :

*Entretien réalisé le 27/11/2018 avec [Agnès Constant](#), à la mairie de Saint Pargoire. Durée : 1h.*

**Résumé :** Agnès Constant, maire de Saint-Pargoire et viticultrice nous parle des enjeux agricoles pour sa commune, des possibilités qu'a un maire pour agir sur son espace rural et de comment accompagner au mieux l'accueil de nouveaux agriculteurs pour répondre aux enjeux de renouvellement des populations agricoles vieillissantes. Elle nous explique enfin les motivations de chacune des administrations publiques s'intéressant aux problématiques agricoles, ainsi que des enjeux autour de leur coordination, entre eux et avec la profession agricole.

### **Synthèse :**

#### Aperçu des pratiques agricoles sur le territoire.

La commune de Saint-Pargoire est essentiellement viticole. On y trouve un peu de diversification au niveau du fruit (vergers), quelques exploitations d'élevage et un petit peu de maraichage. C'est une commune qui se démarque au sein de la CC par son dynamisme agricole, les anciennes exploitations sont facilement reprises et de nouvelles se créent régulièrement. La typologie des exploitations a évolué, pour le vin on a des exploitations qui ont baissé en nombre mais augmenté en surface. En comparaison les superficies nécessaires au maraichage sont souvent bien inférieures.

#### Problématique de l'irrigation

La principale difficulté pour le développement du maraichage est le manque d'irrigation. Cela a empêché de jeunes agriculteurs de s'implanter car ils ont été confrontés au manque d'eau. La commune travaille aujourd'hui sur la possibilité de mise en place d'irrigation via le système de retenues collinaires. Avec BRL ce serait plus difficile car l'eau arrive sur la commune de Villeveyrac mais après, il y a trop de dénivelé (problème physique) la commune de Saint Pont De Mauchiens (au sud-est) est irriguée en partie par BRL. Aqua Domitia passe trop loin.

Donc l'eau est soit issue de retenues collinaires soit de prélèvements supplémentaires dans le fleuve Hérault. A la dernière commission locale de l'eau la commune a participé à l'élaboration le PGRE pour que l'agriculture puisse bénéficier d'un lâcher du lac de Salagou à hauteur de 3,5 millions de mètres cubes.

Le lâcher du Salagou est là pour maintenir et préserver la hauteur d'eau minimum pour alimenter le biotope. L'irrigation est donc un problème majeur, la question du foncier n'est au contraire pas difficile, car il y a suffisamment de terres. A cause de l'eau certaines parcelles ont été abandonnées, car leur structure d'étagère sur les coteaux les rend difficile à remembrer, donc à former des parcelles suffisamment grandes pour l'agriculture.

#### Écoulement du produit

Un autre problème soulevé est celui de l'écoulement du produit. Il y a en effet peu de débouchés sur la commune, on compte deux gros courtiers en fruits et légumes (dont un à Paulhan) dans les environs, et à part ça les agriculteurs doivent se déplacer pour vendre les produits. Ceci leur pose un problème car il leur est difficile de vendre et de cultiver en même temps. Il existe également quelques AMAPS mais informelles. Les maraichers produisent et vendent au fur et à mesure. Un producteur d'œufs bios sur la commune arrive à bien à écouler mais il ne produit pas assez pour fournir aux cantines ou autres.

À propos de l'agriculture biologique : c'est une pratique qui tend à séduire de plus en plus d'agriculteurs même si elle reste relativement délicate, du fait de certaines maladies (Mildiou notamment), une alternative souvent préférée reste l'agriculture raisonnée.

L'A. Biologique étant très mise en avant dans la période actuelle, beaucoup de jeunes agriculteurs souvent non issus de milieux agricoles souhaitent s'implanter en maraichage et viennent faire des demandes en mairie pour obtenir des petits lopins de terres agricoles. S'il faut nuancer les différents profils, on remarque que leur installation est souvent très compliquée et périlite rapidement. Ils ne sont en effet pas suffisamment préparés, ni accompagnés au niveau financier et administratif par la Chambre d'Agriculture, ce qui les empêche de monter un projet viable et équilibré sur le long terme.

Les nouveaux agriculteurs non issus du monde agricole n'ont pas les mêmes réflexes que les anciens, par exemple, ils n'osent pas demander de l'aide en cas de soucis ce qui rend leur implantation encore plus compliquée. S'ajoute à cela les anciens agriculteurs qui peuvent parfois être réticents à l'arrivée de nouveaux, car comme ces derniers ne sont pas accompagnés, ils peuvent manquer des « codes » de la campagne et braquer un peu tout le monde.

La politique de la commune est d'aider les agriculteurs et viticulteurs possédant un projet fiable et construit à s'installer sur leur parcelle, et donc à pouvoir construire en terres agricoles ce qui est leur principal problème. La commune signe donc tous les permis de construire pour les agriculteurs (7 ou 8 permis en 10 ans) Le but est qu'ils puissent disposer de leur matériel et d'un hangar sur leur parcelle, ce qui est souvent difficile car non accepté par les services de l'état, l'urbanisation leur étant souvent fermée en zone agricole. La solution des hameaux agricoles souvent proposée n'en est pas une car elle ne prend jamais au près des concernés, ceux-ci refusent de s'y installer, et la dernière alternative qui serait de les faire habiter dans le village est très mal acceptée par les néo ruraux, à cause des nuisances que cela engendre (bruit, odeurs, etc.)

Mme Constant précise qu'ils doivent également faire attention à diverses combines malhonnêtes visant à accéder au foncier à bas cout en zone A et à y construire. Il faut rajouter que la compétence de l'urbanisme a été transférée à la CC, qui accompagne la commune dans les démarches

### Environnement

Iles agriculteurs sont conscient qu'ils contribuent à la préservation environnementale et ils sont accompagnés sur ce point par la chambre d'agriculture. Des stages (biodiv'eau) sont financés par la communauté de commune afin d'offrir une formation aux agriculteurs sur la biodiversité, son maintien sur le territoire, et à sa protection. Il y a également une convention d'accompagnement entre la chambre d'agriculture, le conservatoire des espaces naturels et le conseil communautaire.

Pour les produits transformés il y en a assez peu, certains s'écoulent par de la vente en local. Notamment sur des marchés, marchés de producteurs qui marchent assez bien,

On retrouve le problème évoqué plus haut de la perte de temps liée à la vente. Les agriculteurs n'ont pas le temps de tout faire, aujourd'hui pour s'en sortir les agriculteurs doivent souvent être plurifonctionnels : ils doivent cultiver et vendre, c'est souvent compliqué, il faudrait des structures pour accompagner. Pour l'instant il n'existe en effet qu'un gros réseau d'entraide informelle et d'échange de service entre les paysans. La question se pose donc de la possibilité de créer une plateforme pour organiser cela et aller un peu plus loin.

Au niveau de l'agriculture, la cc à travers son projet de territoire, et via la compétence développement économique finance notamment les épiceries locales « Boutiques Paysannes. »

### La restauration collective

Il existe un Ehpad communal dont la restauration est sous-traitée à Languedoc restauration mais sur demande de la part de la commune, ils devaient utiliser des produits locaux ce qui ne s'est pas fait. En effet, les agriculteurs n'arrivent pas à répondre à la demande, que ce soit en termes de qualité ou de quantité. Pour la cantine de l'école, la restauration est gérée par API. Une part de local est exigée mais le fonctionnement des producteurs ne correspond pas au fonctionnement des prestataires ce

qui empêche une plus grande collaboration. (Les besoins nutritionnels sont très stricts et les producteurs ne peuvent pas suivre précisément)

#### Aide pour les projets

- Projet de création d'un moulin à huile
- Cochons noirs
- élevage de poulets, œufs bios 250/300 par jour.
- Aide pour l'agrandissement de l'exploitation Lafon de Lacan.

#### Acteurs, relations, préconisations

Le département (conseil départemental) est omniprésent avec la chambre d'agriculture. Que ce soit pour le partage de l'eau ou l'agriculture. L'avantage d'avoir un pays c'est que le département peut y siéger, ainsi que tous ceux qui sont intéressés. (Au contraire d'un PETR plus fermé)

La DDTM et la DREAL (services de l'état) n'accompagnent pas suffisamment ni efficacement. Le règlement d'urbanisme pour le PLU est le même partout ce qui pose des problèmes d'adaptation.

La cohésion élus/agriculteurs est essentielle dans le territoire, les élus doivent être tenus au courant des projets pour pouvoir aider à les accompagner. La maire de Saint-Pargoire, est sensible à ces problématiques car elle est elle-même viticultrice. Le monde agricole est un monde relativement fermé, ce qui n'aide pas forcément à la communication. Il faut par conséquent que les structures soient elles-mêmes portées par les agriculteurs pour que ceux-ci s'y investissent. Par exemple les boutiques paysannes ou les marchés de producteurs marchent très bien.

Au niveau du pays, il serait intéressant de réfléchir à une plateforme d'entraide pour tout ce qui est énergie.

La commune a son PLU en cours d'élaboration, pour l'agriculture ils peuvent faire un PAEN, ou un hameau agricole, ils n'ont pas d'autres choix ce qui reste très limité. Le règlement d'urbanisme n'est pas adapté. Les hameaux traditionnels n'ont pas pu s'étendre ni les maisons s'agrandir, car l'état interdit des constructions ce qui empêche les agriculteurs qui sont ceux qui y habitent de se développer et donc ne les incite pas à rester.

De manière générale il y a beaucoup trop d'administratif et de normes. A un moment au niveau de la cc, il y avait un projet de zones urbanisées et agricoles mais c'était trop difficile à mettre en place. Préconisation d'associer l'ASA de Gignac qui gère le canal de Gignac au développement de l'agriculture. Les problématiques ne sont pas perçues par tous les maires de la même manière car ceux qui sont agriculteurs ne sont pas très représentés au sein de la communauté de commune par exemple.

Entretien réalisé dans les locaux du Sydel à Saint-André-de-Sangonis avec la mairesse du village d'Arboras *Marie-Françoise Nachez*. Durée 58 minutes.

**Résumé :** Mme Nachez nous a exposé son parcours de vie qui l'a ensuite fait arriver à la mairie d'Arboras. Elle nous a parlé de sa commune et ses habitants ainsi que de son projet politique et ses aspirations alimentaires plus globalement.

**Synthèse :**

**Parcours personnel et professionnel :** originaire de la région Nord-Pas-De-Calais, maire d'Arboras depuis 2014. Maire sans étiquette, plutôt orientée d'un côté (écologique). Pendant 20 ans employé de banque. S'est intéressée à l'environnement pendant très longtemps, suite à la catastrophe pétrolière d'Amoco Cadiz, elle a eu une prise de conscience et voulait participer au nettoyage des plages. Ensuite elle a rencontré des agriculteurs alternatifs, plus a fait 6 mois de woofing en Normandie et NPDC (ferme pédagogique + nettoyer les enclos + faire visiter). Arrivée dans le Sud pour le climat et l'opportunité de faire de la cueillette d'olives, de plus connaissait bien le territoire (famille présente). Travail trouvé ensuite à la CC (service tourisme). Arrivée en 2010, en 2013 le maire ne se représentait pas. Création d'une liste pour ne pas être rattachée à Montpeyroux. Première maire à Arboras qui n'est pas propriétaire. La plus jeune de la liste aussi. Entre autres, être maire permettait de défendre les valeurs environnementales. Assistante de direction à la CC du LL. 2016, exclusivement maire. Pas beaucoup de revenus, commune de moins de 500 habitants, 571 €. S'est mise à la taille de vigne et à la culture de l'olivier (30 oliviers, en tant que locataire). Peut se sentir comme marginale « ah ! Arboras c'est là qu'il y a la maire écologiste ! ». Adeptes de la décroissance par rapport au courant global favorable pour l'économie.

**La commune :** pas beaucoup d'habitants, 110 habitants à peu près. Ambiance particulière, un peu « gaulois », mais village solidaire, accueil de deux migrants. Pas une adhésion commune, il y a quelques « racistes » mais globalement tout le monde est solidaire. Mise en place d'un potager communal. Un habitant a offert le terrain de son habitation, c'est informel. Parcelles de 16m<sup>2</sup>, 14 parcelles en tout, la première année. Création de l'association « le potager communal d'Arboras » avec une cotisation symbolique de 5 € + la parcelle est à 20€ à l'année et les conditions sont de faire du bio et de consommer le moins d'eau possible. Des gens de l'extérieur voulaient aussi l'intégrer, ce sont que les habitants d'Arboras qui y participent. Ne fait plus partie de l'association. Il y a des habitations vacantes, il faudrait d'abord remplir celles qui y sont déjà plutôt que d'en construire d'autres, arrêter l'artificialisation, les zones commerciales comme COSMO c'est bien mais on verra dans combien de temps les boutiques des centres vont dépérir. Document d'urbanisme « aire de mise en valeur de l'architecture et du patrimoine » AVAP, ça protège les terrains de la constructibilité, les habitants ne peuvent pas faire n'importe quoi mais l'inconvénient est de ne pas pouvoir mettre de panneaux solaires (sujet du PCAET). « Il faut que le village garde son charme mais on ne peut pas en faire un musée non plus », problématique énergétique où les gens se chauffent avec du bois. Village très attractifs, passage de St Jacques de Compostelle,

**Les espaces agricoles de la commune :** exclusivement de la viticulture, viticulteurs et vigneron. Viticulteurs donnent à la cave de Montpeyroux + Saint Saturnin. Vignerons, qui sont en bio, donc 2 sur la commune donc 1 en biodynamique.

**Alimentation sur la commune :** création d'un marché sous son mandat, marché en circuit-court. Producteurs/artisans/créateurs. Y'a de l'alimentaire local + camion de vrac (bio et vrac), le vin forcément local, s'ils sont bio c'est mieux mais le principal est qu'ils soient locaux. Rayonnement des producteurs : St Jean de Fos, le Pouget, St André de Sangonis, St Jean de la Balquière, Bouzigues, Gignac, Séras etc. Le marché a augmenté en fréquentation, avec de la communication, sur OT de Saint Guilhem, des personnes de Montpellier, réputé pour la vue sur la plaine. Au milieu du marché, disposition de tables + animation musicale, ambiance conviviale. L'initiative du marché s'est faite via

le réseau, et aujourd'hui le marché est de plus en plus sollicité. Au début cela a été compliqué pour les exposants. Il n'y a pas de paiement pour l'emplacement, c'est 5 € l'adhésion à l'association « Le jardin du partage ». 6 marchés dans la saison. A part le marché pas de boutiques sur la commune. (La mairesse) évite personnellement les grandes surfaces, achète produits bio sur Aniane (évite les enseignes), l'Escale locale, BP de Clermont et Lodève. Avec les habitants, co-voiturage pour aller au marché ensemble (Gignac). Pour la viande (Les Agriolles). Bannissement des gobelets plastiques, depuis 2 ans éco-cup « Arboras ». Des touristes (juillet-août) viennent au marché.

**La population** : gros noyau par ces problématiques du raisonné/bio. Incitation au tri par exemple. Après arrivée à la mairie, interdiction d'utiliser du glyphosate. Pas d'étiquette zéro-phyto. Les nouveaux arrivants s'inscrivent dans cette démarche, Arboras est attractif, un lieu de rdv (bar) qui propose des produits locaux (vins, bières, fromages, tartines de La Meule etc.). Adhésion de la population globalement positive. Quelques initiatives des habitants (vide-dressing), achat d'une tronçonneuse pour le collectif. Les nouvelles populations qui s'installent (parisiens anciens cavistes qui se sont installés en vigne par exemple) sont des personnes qui portent un projet environnemental en lien avec l'agriculture. « Vigne en transition » projet (littoral) cherchent des moyens pour modifier les façons de travailler la vigne (labour à cheval).

**Accès à l'eau** : compteur d'eau pour le jardin et récupérateur d'eau. Paillage et compost. Pour le maraichage c'est compliqué. Eau potable vient du puits du Drac, qui se trouve entre Montpeyroux et St Jean de Fos. Réseau de la CC. Présence d'une source sur la commune et possibilité de la remettre en action. Elle a été abandonnée pendant très longtemps. Si on peut y arriver tous seuls c'est mieux (que la commune).

**Accès au foncier** : conseil municipal, viticulteurs ancienne mode, complexe de parler d'installation diversifiée. Projet politique mais compliqué à mettre en place avec monopole de la viticulture.

**L'alimentation sur le Cœur d'Hérault** : beaucoup de gens sont dans la dynamique du bio, du circuit court. Petite prise de conscience au niveau de la viticulture (vers le bio), avec la lutte contre les maladies de la vigne avec la confusion sexuelle et la mise en place d'abris à chauve-souris. Ça montre l'évolution de l'opinion. Toutes les personnes que rencontrées depuis son arrivée personne qui s'est mis en conventionnel, tout le monde s'est mis en bio et d'ailleurs ils savent qu'ils le vendent plus cher. Beaucoup de gens qui n'étaient pas de la région et d'ailleurs pas viticulteurs de formation. Lodève (avec les Colibris) est assez efficace. Il y a des foyers d'initiatives, il y a des choses qui se font.

**Les freins au développement des initiatives** : la FNSEA est un véritable frein, plus les multinationales (Monsanto etc.). Le discours est favorable au niveau des échelles plus hautes pour tendre vers ces initiatives et vers une diversification de l'agriculture en lien avec le développement durable. Aujourd'hui on reste sur le discours, plusieurs choses intéressantes sont dites, y'a pas de traduction forte, il manque une vraie volonté politique. « Avec toutes les friches qu'il y a je suis sûre qu'on pourrait installer pas mal de monde plutôt que de voir sur le marché des tomates d'Espagne ou d'Italie ».

**Un SATD possible ou utopie ?** Oui persuadée, avec une volonté politique. Installer et favoriser l'aide et leur permettant de vivre de leur production. A l'échelle de la CC par exemple mais aussi le département. Pour les communes qui ont des réserves foncières notamment.

Entretien réalisé à la mairie d'Aniane dans le bureau du maire *Philippe Salasc*, le jeudi 24 janvier à 9h30. Durée 58 :19.

**Résumé :** l'interrogé nous a tout d'abord exposé son parcours de vie qui l'a conduit à arriver à la mairie d'Aniane. Il nous a parlé des enjeux présents sur la commune, terre majoritairement viticole. L'inscription de la commune dans le cadre du Pays Cœur d'Hérault et des difficultés à mener sa politique face à certains enjeux et pressions qui sont présents sur le territoire communal.

### **Synthèse :**

**Parcours personnel et professionnel :** pas prédestiné à devenir maire. Etait viticulteur au départ. Viticulteur de père en fils, a planté 45ha de vignes avec mise en bouteille, export etc. Vente de domaine en 96. En collaboration avec un ami vigneron depuis 1997. Actuellement vice-président au volet Economie de la CC.

**Arrivée en politique :** affaire Robert Mondavi, qui voulait s'installer en 2001 sur 50ha de forêt communale. Opposition de la population d'Aniane à ce négociant. Groupe « hétéroclite » dont le maire faisait partie et qui a participé à travers une liste municipale de couleur communiste. Cette affaire a fédéré tout un village. M. Salasc devenu adjoint municipal aux finances de 2001 à 2008. En 2008, s'est présenté tête de liste et a été battu, puis fin 2009 renversement de la majorité et déclenchement des élections partielles, le maire a démissionné pour laisser place à M. Salasc. Liste communiste et socialiste + vert dans la liste actuelle. Campagne de 2014, victoire à 60%.

**La commune :** projet de ne pas étaler l'urbanisme, regagner le centre de village qui s'est paupérisé, protéger l'environnement, reconquérir l'espace public etc. Installations agricoles, facilitation des installations face à l'urbanisme. Volontarisme là-dessus.

**Les espaces agricoles de la commune :** Beaucoup d'espaces agricoles sur la commune, « hélas » de la monoculture viticole. Essaie d'encourager d'autres installations hors viticulture mais plus complexe mais compliqué d'installer des cultures pérennes économiquement. Connait les difficultés liées aux installations. Les structure de type SAFER sont devenues des agences immobilières, sentiment amer sur ce constat. Il y a des déclarations d'intention au niveau politique mais pas d'outils véritablement opérationnels pour les jeunes qui n'ont pas de moyens et qui ont un savoir-faire. Commune pauvre, projet social sur la commune avec une priorité vers cet axe-là. En dehors des vignobles de réputation mondiale qu'il y a sur le terroir qui sont valorisant car ce sont des acteurs de la surface financière et autres, et qui commencent à reconquérir des espaces en friches qui ont fait l'objet de primes d'arrachage. Le revers de la médaille fait que comme ces acteurs ont fait augmenter le prix du foncier agricole, ce n'est pas évident pour de petits agriculteurs qui voudraient s'installer. 2/3 maraichers qui travaillent en bio sur la commune et qui sont en situation fragile et ne maîtrisent pas le foncier et une incertitude sur la pérennité de leur exploitation. Un maraicher est venu s'adresser au maire et se voit voué à partir face aux freins, si ce maraicher part, c'est une dynamique qui se casse. Peu de volonté politique pour répondre à ces besoins aux échelles plus hautes. Donc la commune a voulu répondre localement à ces problématiques. Et la commune va signer 2ha5 de réserve foncière en s'étant posé la question en amont de qui allait s'y installer. Collaboration avec Terres Vivantes pour valider juridiquement l'installation de ces maraichers et l'accompagnement de ces personnes \*au niveau de l'urbanisme ? \* en plus la commune possède 1ha limitrophe donc au total 3ha5 de terrain pour ces personnes. Volonté d'agir à court terme. Volonté d'un terroir sanctuarisé où le bio soit présent à 100%. La difficulté est la définition des zones en bio face aux coopérateurs. L'intérêt est de garder sur le territoire communal le peu de maraicher qu'il y a. En élevage, une personne de La Boissière en élevage au bord des pistes forestières en extensif, réunion à la CC puis plus de nouvelles, le projet n'a pas vu le jour et le projet ne s'est pas concrétisé. Un maraicher est aussi installé sur des terres communales. Idée d'un petit AgriParc pour ceux qui vont s'installer.

**Situation viticole** : 2 grosses caves dans la région : Saint Saturnin + Montpeyrroux. 3 caves coopératives (Gignac, St André de Sangonis, Aniane) qui se sont faites absorbées qui sont devenues des friches industrielles. La situation est grave pour ceux qui ne peuvent pas apporter de la VA et qui ne mettent pas en bouteille face au contexte global (Italie, Espagne) tous ces gens sont en situation fragiles. Installation aussi de jeunes viticulteurs, commune avec des vigneron de renom.

**Accès à l'eau** : le problème du canal de Gignac c'est qu'il n'y a pas l'eau tout le temps, pour certaines cultures c'est compliqué mais ils mènent une action pour favoriser l'installation d'agriculteurs et sont en train de mener une étude, mais c'est long. On ne fait que des études mais il n'y a pas de schémas opérationnels. L'intérêt pour ceux qu'on va installer avec 3ha5 c'est qu'il y a une source.

**La question de la diversification** : pas de volonté de diversification chez les vigneron. Sur les exploitations existantes. Entre Aniane et le Pont du Diable, il y a les carrières qui ont aidé à construire Montpellier anciennement des vergers. Les agriculteurs en arboriculture ont vendu. 75ha d'emprise pour une carrière, et remblayent avec de la terre végétale, le propriétaire est porteur d'un projet 2 /3 oléicole et 1/3 viticole sur 50ha. Il faut que ce soit 100% agricole si on veut avoir l'écoute des élus et ne pas tomber dans de l'oenotourisme. « Là c'est des gros mais on fait quoi des petits ? », toutes les initiatives sont reçues dans la commune mais peu de demande à part ceux en place. Ça reste viticole. Un agriculteur ne doit pas mettre ses œufs dans le même panier, certains ont connu que ma viticulture. La viticulture c'est un travail de fainéants, certains ont 300 brebis, il faut les traire. La vigne, elle ne demande pas beaucoup de travail, donc encore plus de respects pour les éleveurs. La forêt par exemple regroupe plusieurs usages, et la mairie ne veut pas de conflits, si c'est travaillé en amont, si c'est désamorcé en amont ont peur construire quelque chose. Plus on aura une agriculture forte moins on pourra s'étaler en urbain

**Commercialisation de produits sur la commune** : un des maraichers fait des paniers, mais certains sont en situation précaire. Les zones comme Cosmo à Gignac posent la question de la commercialisation locale, la création de zones commerciales fait mourir les petits commerces, il faut tout d'abord acheter et consommer local. Le centre est fragile, les gens sont aspirés par ces machines de guerre commerciales, refus pour la seconde fois d'un supermarché à Aniane. Le bio est parfois peu accessible à des populations pauvres comme il y a à Aniane. Association « Vivre à Aniane » qui a des initiatives de jardins partagés. Beaucoup de poids sur l'Escale.

**Cantine** : Deux adjoints à l'enfance jeunesse, travail sur un prestataire de service avec Delic' Traiteur, le maximum de circuit-court demandé. Cela a été intégré dans le cahier des charges en plus de la politique éducative pour la diversité des aliments.

N'aime pas dissocier l'intérêt communal et l'intérêt intercommunal. \* Rave Party\* rébellion qui s'exprime politiquement. Il faut casser le discours aseptisé, l'intérêt ce sont les actes, aider des agriculteurs. Maire marginal, certains élus sont très préoccupés par ces questions, mais ce n'est pas la majorité.

**Non**, le SATD n'est pas cohérent, il faut être volontariste, que l'on pose des actes, l'acte est de maîtriser le foncier, pouvoir faire des réserves foncières, notamment la création de deux AgriParc, non on ne répond pas à ce SATD, être acteur à travers la maîtrise du foncier. Ce n'est pas avec 3 maraichers sur Aniane qu'on va alimenter le Pays Cœur d'Herault. Il faut avoir une dynamique de réserves agricoles.

Entretien réalisé le 17/01/2019 à la mairie de Gignac avec *Christine Pradel*, chef de cabinet.  
Durée : 55 min (enregistrées).

**Résumé :** Durant cet entretien, Mme Pradel dépeint dans un premier temps les activités agricoles sur la commune de Gignac et ses alentours, précisant les enjeux sur ces surfaces et leur prise en considération dans les politiques. Par la suite, elle nous donne sa vision sur l'implication citoyenne autour de la question du « bien manger ». Enfin, elle identifie les spécificités du territoire en termes d'agriculture durable, dont les espaces agricoles peuvent tirer parti.

**Synthèse :** La profession de Mme Pradel consiste en l'assistance et la représentation du maire. Elle participe à la mise en œuvre de nombreux dossiers sans pour autant avoir un pouvoir décisionnaire.

### 1) Le paysage agricole :

Afin de penser un développement durable, cela induit de le penser dans le long terme. Ainsi, il est nécessaire de protéger les terres agricoles qui sont importantes en termes de pédologie. Les terres à sanctuariser en faveur de l'agriculture sont situées en direction de Aniane et orientées sud, en allant vers Saint-Bauzille de Putois. La Vallée de l'Hérault, notamment Gignac et ses alentours, concentre des terres et un terroir de qualité.

Le paysage agricole est à dominante viticole, toutefois nous y trouvons aussi du maraîchage, de l'oléiculture (assez traditionnelle en Hérault), sporadiquement des cultures de maïs & de l'arboriculture.

*« La richesse d'une terre dépend de ce que l'on y fait pousser »*

La viticulture est très reconnue dans la région, en témoigne les AOP. Historiquement, il y avait des vignes pour le raisin de table, mais sa récolte était assez contraignante (juillet jusqu'à fin août). La caractéristique principale des cultures en maraîchage sur ce territoire est leur petite surface, contrairement aux grandes cultures de plein champ en Bretagne par exemple. On ne trouvera pas de cultures de 2ha consacrées à la tomate en faveur des industries agro-alimentaires. Cependant, étant donné les deux gros bassins de consommation que sont Montpellier et Béziers, de nombreux producteurs desservent ces zones.

### 2) Actions des politiques

Les documents d'urbanisme peuvent contribuer à la sauvegarde des terres agricoles, c'est le cas du PLU à Gignac dans lequel sont définis les zones A (agricoles). Également, dans un objectif de durabilité des territoires, il est nécessaire de ne pas sortir de l'enveloppe urbaine et de pratiquer le renouvellement urbain grâce aussi aux dents creuses par exemple, en sachant que le réel potentiel de densification est faible du fait des contraintes au niveau de l'accès (route) et des conflits d'usages. Ainsi, pour préserver au mieux les terres agricoles, la densification doit être pensée dès le départ pour ne pas favoriser un étalement urbain.

En matière d'agriculture durable, le rôle des élus est alors d'anticiper (pleine conscience des conséquences). Ils ont la possibilité d'agir sur les textes de lois, autrement ils n'ont pas de compétence en termes économiques, donc ils ne peuvent pas initier de politiques d'accompagnement. Leur rôle est de créer les conditions favorables à l'émergence et au maintien d'une agriculture durable.

A Gignac, le marché généraliste représente un potentiel comme pourvoyeur de produits locaux issus d'agriculture raisonnée/bio/durable mais l'ambition première est de faire travailler les producteurs à proximité, la municipalité s'inscrit dans une démarche de qualité alimentaire et citoyenne. Il est saturé, aucunes places ne sont disponibles actuellement.

Afin d'éveiller les citoyens à une alimentation saine et de qualité, des associations sont présentes, contribuant à mettre en mouvement les choses. Toutefois, si celles-ci impulsent une tendance, parfois les dynamiques naissent d'autres engrenages.

### 3) Emergence citoyenne pour une alimentation de meilleure qualité

Réflexions et démarche qui ont évolué. Préoccupations en 2 temps : d'abord volonté d'être en bonne santé puis maintenant c'est une action pour l'environnement. Exemple : régime alimentaire végétarien comme moyen de soutenir l'environnement, puisque la production de viande est polluante. De plus, les crises alimentaires (scandale cheval) ont contribué à une forte demande de consommer local, pour des besoins de traçabilité. On pourrait déduire qu'une dynamique exponentielle est apparue depuis ces crises, et qu'elle est désormais corrélée à d'autres facteurs. Aujourd'hui, les gens ont de plus en plus conscience de la façon dont ont été produit les légumes, en évitant d'acheter une tomate cultivée sous serre, en privilégiant des cultures de plein air, gorgées de soleil.

La culture du « bien manger » s'est fait une place dans les établissements publiques : exemple de la cantine de Gignac. Cela témoigne d'une réelle convergence entre des initiatives ascendantes et descendantes. De même pour l'initiative du bio qui est conjointe. Ainsi, nous nous rendons compte qu'il y a un constat partagé, des volontés de citoyens aux institutions.

Aujourd'hui, Gignac affiche sa démarche écologique au sein de ses politiques. Gignac régie son électricité avec son propre barrage, et « Gignac énergie » (régie principale) a été retenue pour l'appel à projet de la région. L'ambition serait de recouvrir le gymnase avec des panneaux photovoltaïques et de stocker l'hydrogène dans l'idée d'alimenter un parc de voiture par exemple.

### 4) Forces et faiblesses du territoire

Avantages de la commune :

- Canal de Gignac : terres irriguées et irrigables, il est géré par une ASA (Association Syndicale Autorisée). Assemblée des propriétaires ayant des terres irriguées qui gèrent la distribution.
- Bonne reprise des exploitations type familiales. Pas de perdition, et évolution : vision différente, tournée vers la commercialisation par exemple.
- Implantation de jeunes.
- Région avec beaucoup de productions de fruits et légumes, notamment en bio, donc relativement facile de parler de circuits courts. Dans d'autres régions les températures hivernales nécessitent le recours aux serres.

Difficultés :

- Enjeux du changement climatique : climat méditerranéen devenu très sec dès le printemps
- Saturation places sur les marchés

*Entretien réalisé le 03/12/2018 à la mairie de Gignac, avec Joëlle Sorrel, adjointe au maire Jean-François Soto, intervient en délégation dans le cadre de la médiation, des affaires scolaires et sociales (centre sociale et centre de loisirs). Durée : 28 minutes (enregistrées).*

**Résumé :** De par son rôle au sein de la mairie, Joëlle Sorrel était en mesure d'apporter des éléments de connaissances sur ce qu'il se fait en faveur de l'alimentation durable dans sa commune. Elle nous en parle d'abord en matière de services publics, en développement pour le cas de la cantine élémentaire.

**Synthèse :** L'école publique de Gignac comptabilise, à la rentrée de septembre 2018, 268 écoliers en maternelle et 450 en élémentaire. Cette école présente la particularité d'être équipée d'une cuisine, pour laquelle la directrice de cantine Sylvie Alfaro et une diététicienne travaillent pour proposer des menus équilibrés et locaux (30% du repas). Cette initiative a été portée au sein de l'école et soutenue par la commune, dans un souci d'hygiène alimentaire. Ajouté à cela, plus récemment, le programme « un fruit à la récré » a vu le jour. Partant du constat que les enfants n'avaient pas forcément suffisamment déjeuné, ce programme leur permet de manger, parfois apprendre à apprécier, un fruit, et cela tous les jours en arrivant à l'école.

D'après les connaissances de Mme Sorrel, les deux écoles privées proposent des repas « barquettes » et elle ne sait pas ce qu'il en est pour l'EHPAD.

En ce qui concerne la tendance actuelle vers l'alimentation durable dans la commune, Mme Sorrel observe une recrudescence du bio avec l'installation récente de deux boutiques : L'Escale et La vie claire. Par ailleurs, il faut savoir qu'une boutique bio est historiquement en place dans la Grand rue. Aussi, le marché de Gignac est très fréquenté et s'étend tout le long de l'Esplanade.

## Associations :

*Entretien réalisé le 15 janvier 2019 sur le site Saint Charles de l'université Paul Valéry de Montpellier avec **Pierre Deltour** qui est un consommateur adhérent et administrateur de l'association « Nature et Progrès Hérault ».*

**Résumé :** L'association « Natures et Progrès 34 » fait la promotion d'une agriculture paysanne, écologique et solidaire. Le but de cet entretien était de mesurer la portée de leurs actions, leur vision de l'agriculture et d'une élaboration d'un système alimentaire de territoire.

**Synthèse :** Création en 1964 de Nature et Progrès par des chercheurs, des agronomes et des agriculteurs en créant les premiers cahiers des charges sur le bio qui fut institutionnalisé en 1980 par l'Etat français. L'Union Européenne s'approprie le label bio et favorise le développement du bio industriel. Les agriculteurs adhérents à Nature et Progrès ne peuvent être certifiés bio qui prônent une agriculture biologique paysanne.

L'engagement de Monsieur Deltour provient dans un premier temps de sa formation d'agronome. En prenant sa retraite, il consacre son temps à militer pour une agriculture plus respectueuse de la terre et des agriculteurs et refondent « Nature et Progrès Hérault » en 2013. Dans les années 80-90 le groupe « Nature et Progrès Hérault » qui était jusque-là très actif et présent dans le département disparaît.

La récente création de l'antenne héraultaise de « Nature et Progrès » lui confère un ancrage et un réseau beaucoup moins bien structuré que ceux de ses voisins gardois et audois ce qui inhibe son champ d'action. Néanmoins la première action de Nature et Progrès consiste à développer et organiser le système participatif de garantie pour veiller à ce que les agriculteurs du réseau respectent cahier des charges de Nature et Progrès.

Dans un deuxième temps l'association accompagne la réflexion de projets d'agriculture paysanne, en circuits courts comme le projet avorté d'une légumerie à Montagnac. Cette réflexion se fait aussi avec l'INRA et la métropole de Montpellier pour trouver des solutions afin d'approvisionner le littoral et la Métropole en produits locaux, de relocaliser la production en ville et tendre vers l'autosuffisance des territoires. L'échec de la création de cette légumerie est politique et montre que cette action de promotion d'agriculture paysanne donne peu de résultat. En effet, l'initiateur du projet n'a pas eu le pouvoir de réaliser ce projet innovant. La prospective et la promotion est aussi tournée vers les agriculteurs avec notamment la présence de l'association aux journées paysannes. L'association est aussi présente lors de grandes fêtes paysannes comme la foire Bio départementale, le mois de l'agriculture à Montpellier, la grande foire de la petite agriculture au Pouget.

L'association possède une place dans le réseau InPACT (Incitatives pour une Agriculture Citoyenne et Territoriale) qui lui permet de s'insérer dans plusieurs démarches et associations comme les Boutiques Paysannes ou encore l'association Terre de Liens.

Le territoire de la Communauté de Communes de la Vallée de l'Hérault possède un grand nombre d'agriculteurs adhérents à Nature et Progrès par rapport au reste du département. Un constat est fait à l'échelle du département et du pays de manière générale ; il est difficile de faire adhérer des agriculteurs à Nature et Progrès car ils ne bénéficient pas de primes ni d'aides à l'installation en bio et la SPG n'est pas reconnue au niveau européen. Les agriculteurs adhérents sont donc présents uniquement par raison militante. Le territoire du Pays Cœur d'Hérault est un milieu beaucoup plus militant que le reste du département, visible par la présence de boutiques paysannes et c'est ce qui explique cette surreprésentation d'adhérents. Le territoire du Pays Cœur d'Hérault et en particulier

celui de la Communauté de Communes de la Vallée de l'Hérault est un territoire « idéal pour l'agriculture paysanne » grâce à son climat, une disponibilité en eau, la présence de friche, du petit parcellaire inintéressant pour les grands projets agricoles et des consommateurs plus sensibles à l'agriculture de proximité. C'est sur ce territoire qu'il est possible de faire reconnaître localement les agriculteurs « Nature et Progrès ».

L'association « Nature et Progrès » peut aussi mobiliser les citoyens contre des projets gourmands en foncier agricole ou potentiellement agricole comme elle l'a fait pour l'implantation du Super U de Clermont l'Hérault.

*Entretien réalisé le 17/12/2018 aux locaux du CIVAM bio 34, avec Bénédicte Firmin et Céline Mendes Durée : 48 minutes (enregistrées).*

Missions des personnes auditionnées :

- Bénédicte Firmin : Fait la promotion du bio et participe à la mission régionale sur la distribution et le référencement des produits bio régionaux dans les magasins spécialisés
- Céline Mendes : S'occupe du volet agricole par de l'animation, des formations et l'accompagnement de projets pour les agriculteurs

**Résumé :** Le CIVAM Bio est composé d'un réseau d'agriculteurs adhérents et plus récemment d'entreprises. Elle a trois missions :

- Développer et promouvoir l'agriculture biologique et la structuration de ces filières sur le territoire.
- La promotion de l'agriculture bio auprès des consommateurs.
- Accompagner les collectivités, les mettre en lien avec les producteurs pour des projets alimentaires de territoire.

**Synthèse :** On assiste aujourd'hui à une augmentation du nombre d'exploitations en « agriculture biologique ». Quant à l'approvisionnement local, il est difficile de l'organiser sur les marchés de plein vent. L'offre est quand même en train de se structurer grâce à des initiatives comme les « marchés de producteurs ». L'approvisionnement local et les circuits courts concernent généralement les maraîchers. Les maraîchers du territoire, sont souvent de petites exploitations qui ont du mal à trouver des débouchés dans le demi-gros ou la restauration collective.

Pour les maraîchers, la question du demi-gros et de la restauration collective reste difficile car il est difficile d'organiser les calendriers de productions en fonction de la demande que cela implique. Cependant beaucoup d'agriculteurs s'organisent et s'insèrent dans des réseaux locaux alimentaires notamment avec « le réseau des semences paysannes » ou encore les magasins de producteurs comme ceux de Gignac, Lodève et Clermont l'Hérault. Ces boutiques de producteurs permettent de créer des dynamiques entre producteurs même si toutes les productions écoulées ne sont pas forcément labellisé bio.

L'approvisionnement en bio ou en local dépend en très grande partie de la volonté politique des territoires. Ce sont les gestionnaires d'établissements qu'il faut contacter pour pouvoir approvisionner les cantines en production locale. Il y a toujours une marge de manœuvre pour s'approvisionner localement sans passer par des marchés publics on peut recourir à ce qu'on appelle du « grès à grès ». Sur un autre territoire des actions ont été réalisées pour mettre en relation des producteurs, transformateur, cuisinier/gestionnaire de cuisine. Sur ce territoire, la production de repas dans les cantines est passé de 4 à 16% de bio (pas forcément local). Une vraie dynamique agricole globale a pu être mise en place, puisque ce territoire essaye d'installer et convertir des agriculteurs sur leur territoire. Ils intègrent leurs grossistes dans l'approvisionnement, la demande a donc été remonté aux grossistes. C'est un marché très rémunérateur car les prix d'achats correspondaient au prix de vente souhaités par les agriculteurs. Il y a aussi un gain de temps lorsque les producteurs savent à qui ils doivent livrer puisqu'ils n'ont pas à commercialiser leurs productions au marché.

Il y a cependant peu de grossistes et la prospective sur les grossistes reste peu efficace car ils répondent aux demandes des collectivités. Le CIVAM a aussi remporté un appel d'offre de la région pour mettre plus de bio dans le repas des lycées de l'Hérault.

Concernant la vente directe, elle est pratiquée par des exploitations de petites tailles. Ces maraîchers sont installés sur des petites surfaces avec une offre diversifiée. En tout cas pour la Vallée de

l'Hérault il y a une tendance à avoir de petites exploitations, sur d'autres territoires on peut avoir de plus grosses exploitations. Les opportunités de ces maraîchers créent parfois d'autres itinéraires de ventes. Le maraîchage permet de cultiver sur peu de surfaces, donc c'est une des façons de s'installer dans des endroits où la pression est importante sur le foncier, la Communauté de Communes de la Vallée de l'Hérault est donc typiquement un territoire où le maraîchage peut être une solution pour augmenter sa production agricole. Derrière il faut de la valeur ajoutée donc de la vente directe. Il y a quand même un phénomène de saturation des marchés.

Nous orientons des porteurs de projets, des producteurs sur de la vente en demi-gros pour valoriser leurs productions. A Gignac et Aniane on arrive à saturation et notamment avec l'arrivée de la boutique paysanne.

La demande et l'offre ne sont pas toujours corrélés. Cela dépend des filières. Par exemple sur les fruits et légumes il y a du potentiel, car il y a de la place. Beaucoup de jeunes exploitations. Sur le territoire de la Vallée de l'Hérault, il y avait deux grandes exploitations mais ils ont vendu leurs terres ce qui a créé un phénomène de morcellement avec le rachat de plusieurs agriculteurs maraîchers. En termes de production Bio sur le territoire, il y a peu de conversions mais paradoxalement il y a que très peu de maraîchage conventionnel.

Il y a aussi de vraies stratégies de grandes surfaces pour fournir du bio et du local qui essayent de convertir des producteurs locaux en bio. Cependant ce n'est valable que pour de grosses exploitations.

Les installations d'agriculteurs sur le territoire sont toujours des initiatives individuelles, mais des Boutiques Paysannes ont permis la création de filières et consolidé la consommation locale. Certains trouvent une utilité à se regrouper. Des travaux ont été essayés par le CIVAM et d'autres organismes pour mutualiser l'offre, mettre en place des plateformes physiques mais ce sont des choses difficiles à réaliser. Les besoins doivent être plus claires, plus les circuits de ventes seront bloqués et plus la nécessité de mutualisation viendra. Elles sont dictées par la demande. Ceux qui font du marché de plein vent ne voient pas la nécessité de s'organiser en calendrier de culture avec différentes cultures avec plus ou moins de valeurs ajoutées, selon les terrains on arrive à produire telle ou telle chose, s'organiser à plusieurs avec différentes rotations tout en espérant un principe d'équité rende les choses compliqués.

Le foncier reste le principal problème à l'installation de nouveaux agriculteurs. Il existe différentes initiatives sur le territoire du département de l'Hérault pour pallier ces problèmes de foncier comme le Mas Dieu.

*Entretien réalisé le 6 décembre 2018 avec Vincent Nourigat président de l'association Marché Paysan 34, dans leurs locaux en présence de quelques autres personnes de l'association.*

**Résumé :** L'association est en lien avec divers collectifs, le but est de permettre une identification des producteurs ainsi que leur fédération. L'association a la volonté de développer des comités qui gèrent les outils créés et mis en place afin d'en avoir plus tard un retour (notamment sur le système d'étiquetage.)

Actions principales mises en place,

- système d'étiquetage à l'aide de 3 couleurs pour aider le consommateur à se repérer.

Vert –vente directe // Orange – vente en circuit court // Violet – circuit long

- Grande foire de la petite agriculture

- Festival de la tomate

**Synthèse :** Les territoires doivent s'emparer de ces projets, l'association est là pour créer et donner l'idée mais ensuite il faut que le suivi soit assuré par le territoire lui-même.

Il faut une interface directe entre la base, donc tous les agriculteurs et les élus pour que de tels projets puissent se mettre en place. Parfois les élus ne voient pas trop l'intérêt de ce type de projet c'est pour cela qu'il faut faciliter les liens entre ceux qui vont organiser et ceux qui vont bénéficier de ce projet.

Un frein peut être que chez les paysans / agriculteurs, il y a parfois une certaine méfiance vis à vis des projets dans le sens où ils n'ont pas envie d'être « fliqués », suivis à la trace ou d'avoir une autorité contraignante qui les surveille. Ce qui peut être le cas quand on s'engage dans certaines actions qui nécessitent un suivi, une vérification ou autre.

Pour l'instant, dans le cadre des actions initiées par marché paysan 34, ils signent une charte mais personne ne les contrôle ce qui peut nuire à la fiabilité de ce système des étiquettes, et lui faire perdre sa crédibilité vis à vis des consommateurs.

Les principaux problèmes relevés pour favoriser les circuits courts et locaux sont :

- le manque de fédération et de mutualisation des moyens des acteurs

- le manque d'implication des divers acteurs

- problème d'accès au foncier (à cause du gel des terres agricoles en attendant que le terrain soit constructible)

- énormément de demandes pour les boutiques paysannes (pas assez de place pour tout le monde.)

- trouver des places sur les marchés (depuis la loi NOTRe on peut vendre sa place de marché ce qui peut entraîner du clientélisme, mais il n'y a pas de place pour tout le monde)

Les agriculteurs ont besoin d'être accompagnés pour la vente. Il est très important de leur apprendre à mettre en commun leurs savoirs faire et leurs compétences.

Pour cela des événements sont organisés, la grande foire de la petite agriculture (avec Terre de Liens) au Pouget par exemple.

Un des points positifs est que la mise en réseau est facilitée chez les plus jeunes agriculteurs donc il y a de l'espoir que ça se développe dans les années à venir.

Une des solutions pour le problème des places de marché pourrait être la mise en place de comités de marché pluralistes, ce qui pourrait mener à une meilleure organisation et à un contrôle des placiers.

L'association encourage également à diversifier les cultures afin de ne pas rester en monoculture ce qui peut être pénalisant à la fois pour le producteur (si maladie perte de revenus) pour le sol (appauvrissement) et n'aide pas à créer un système alimentaire équilibré et durable.

# Producteurs :

*Entretien réalisé le 27/11/2018 à Sain - Pargoire, avec **Sophie Bernuz**, cheffe de l'exploitation « Les confitures de Sophie ». Durée : 15 minutes*

## **Synthèse :**

### Productrice qui possède sa propre boutique

Sa boutique est surtout utile comme vitrine. Elle peut vendre sa propre production à bon prix, et peut discuter avec les clients aisément. Elle prend le temps avec ses clients, surtout que la boutique doit être ouverte assez longtemps pour permettre aux personnes de venir faire leur course quand cela les arrange. Elle vend des produits locaux d'autres agriculteurs de la vallée de l'Hérault.

### Le temps, une ressource rare

Cependant, le temps consacré à ses clients, elle ne peut pas le consacrer à sa production, surtout qu'elle a aussi la possibilité d'exposer au salon de l'agriculture et d'autres foires internationales. Ses produits sont primés au concours général agricole.

### Les labels : une perte

« Avec tous ces labels, on s'y perd ». Elle préfère valoriser les meilleurs produits, par des concours que recréer des labels à tous va. Elle ne souhaite donc pas intégrer un label Cœur-d'Hérault si jamais celui-ci venait à être créé.

Entretien réalisé le 21/01/2018 à Montarnaud chez l'agricultrice *Laurence Bourry*, installée depuis 2014 en tant qu'agricultrice. Durée : 45 minutes (enregistrées).

**Résumé :** Durant cet entretien, la conversion de Laurence Bourry dans le maraîchage est d'abord abordée, permettant de comprendre les facteurs qui l'ont poussé à développer une activité agricole et la façon dont celle-ci a évolué au fil des années. Par la suite, les enjeux spécifiques au territoire mais aussi à l'activité de Mme Bourry sont identifiés, ce qui permet de déceler des avantages et inconvénients qui peuvent être communs à d'autres exploitants similaires.

### Synthèse :

#### CHRONOLOGIE :

2000 : Arrivée sur la région de Montpellier en tant que salariée

2003 : Achat de la propriété sur Montarnaud avec son conjoint

2012 : Licenciement économique

2013 : Formation BPREA maraîchage biologique à Béziers

2014 : Installation en tant que maraîchère

2015 : Activité « poules pondeuses » en biologique suite à une demande de la clientèle

Lorsque Mme Bourry était salariée, elle a vécu deux licenciements économiques. Ils ont été des événements déclencheurs concernant son orientation vers une nouvelle activité. Issue d'une famille dont les parents étaient dans l'agriculture, et manifestant l'envie d'un renouveau professionnel, elle s'est orientée vers le maraîchage. Détentrice d'une première formation agricole mais n'ayant pas de réelles compétences en matière de maraîchage, elle s'est orientée vers un BPREA en maraîchage biologique à Béziers. Le choix de cette activité agricole est en corrélation directe avec les possibilités qu'offraient le foncier dont elle dispose à Montarnaud. En 2014, l'exploitante s'est alors lancée directement en maraîchage biologique sur une petite surface :

*« Ma stratégie a été de démarrer petit, et de développer ma clientèle en parallèle de mon activité »  
(07 :45)*

Ainsi, à son démarrage, madame Bourry a mobilisé **500m<sup>2</sup>** afin de faire pousser ses légumes. Les ventes ont d'abord eu lieu à domicile, portail ouvert aux clients, donnant sur le chemin de La Tour, assez fréquentés par les montarnais le mercredi après-midi et les week-ends. Voyant qu'il y avait une réelle demande et un intérêt pour ce type de consommation, Laurence Bourry s'est lancée sur des surfaces à cultiver supérieures, ce qui a engendré l'évolution de son modèle de vente en commercialisant ses légumes en direct sur le marché de sa commune (2014-2017) et *via* la vente à la ferme 1 fois/semaine. Bénéficiant d'une forte demande, l'achat de foncier en Lozère (en 2017, proche de Florac), a permis d'augmenter sa production en légumes (selon les conditions pédologiques et météorologique des lieux), en conservant son circuit traditionnel de commercialisation. La même année, s'est ouvert la boutique de producteurs *Escale Locale*, où elle s'est alors greffée parmi un collectif d'une trentaine d'agriculteurs (2017-2019). De ce fait, sur sa parcelle de 108 ha, **2500 m<sup>2</sup>** sont cultivés. Elle opère de façon « intensive » en optimisant les cultures sur sa surface à exploiter. Exemple : Pousses de salade ou basilique entre les pieds de tomates.

Concernant l'activité parallèle de production d'œufs, elle est assurée par un total de 240 poules. Leurs œufs sont vendus dans la boutique de producteurs de La Boissière « O Champs » (avec Dominique Soulier du domaine des Agriolles). La vente par le biais de boutiques de producteurs permet de faire se rencontrer les agriculteurs, et collaborer (certains ayant l'habitude de monter des dossiers de subventions etc).

AN : En boutique de producteurs, chacun est responsable de ses produits jusqu'à leur achat (à contrario, une boutique BIO les achète). En fonction qu'ils soient vendus en boutique de producteurs ou bio, la perte est à la charge du producteur ou du magasin.

La production de type biologique impose des seuils. Ex : L.Bourry ne peut pas dépasser le seuil de 249 poules, auquel cas elle évolue dans une nouvelle catégorie. Elle est certifiée par Bio Veritas France, qui vient la contrôler 1 à 2 fois/an par deux agents, l'un sur son terrain en Lozère, et le second en Hérault. Ce contrôle s'opère par un prélèvement d'échantillon afin de vérifier l'usage d'intrants notamment, puis par la comparaison entre : - les achats d'aliments & le nombre poules  
- les achats de semences & la production en kg

Son mode de production et de commercialisation induit une clientèle :

- De proximité : située dans les alentours, notamment habitants des nouveaux lotissements
- Des habitués : qui l'ont rencontré sur la place du marché par exemple
- En hausse : observation d'une recrudescence, bouche à oreille qui fonctionne bien

Listing des enjeux :

1. Manque de produits : La boutique de Gignac fonctionne très bien et **les produits manquent, surtout en hiver**. Cela s'explique à la fois par une forte demande, par la configuration des producteurs en petites exploitations / structures familiales mais aussi à cause de conditions météorologiques peu propices à la production de légumes d'hiver. Le climat étant trop chaud, ces cultures sont mal réussies.

*« Quand on monte une boutique il faut avoir les rayons bien achalandés »*

Il y a donc une pression pour la productrice vis-à-vis du collectif de la boutique par rapport à sa quantité de produits, puisqu'il est important de répondre à la demande du client pour le fidéliser.

2 orientations sont identifiées par L. Bourry pour la gestion de cet enjeu : une meilleure structuration et anticipation. Ex : Pour vendre des poireaux en hiver, cela nécessite de les semer vers mars puis de les repiquer en juillet. Il faut que dès le mois de mars des prévisions soient établies pour le mois de novembre.

2. Problématiques propres à Montarnaud :

**L'eau** : pas de canal d'irrigation, donc ne peut pas cultiver davantage par manque d'eau. Exploitation alimentée en eau par un forage, au préalable existant. La réalisation d'un forage supplémentaire coûterait entre 10 et 15 000 €. De plus, les cultures sous serres ne sont appropriées puisqu'elles sont trop consommatrices en eau.

*« Je fais beaucoup de choses sur peu de surface, justement pour que chaque goutte d'eau soit utilisée par un légume » (11min)*

- Sol : terres très argileuses, davantage propices à la vigne, mais possibilité de s'adapter.
- **Foncier** : Les propriétaires sollicités aux alentours ne veulent pas faire de fermage, même sur le moyen terme. Donc pour faciliter le travail, il faut faire des amendements dès le départ pour répondre au besoin de sécurité foncière pendant au moins 10-15 ans.

Avantages de sa situation :

- Foncier sur deux départements différents ce qui lui permet de **compenser ses productions** : les légumes d'hiver (choux-fleurs, poireaux) en Lozère et d'été (tomates, poivrons, aubergines) en Hérault.
- 80% de ses légumes partent pour la **boutique de Gignac** = permet de dégager un salaire
- En cultivant sur des **petites surfaces** :  
→ moins enclin à de lourdes pertes s'il y avait une éventuelle maladie. Ex : En Lozère elle a eu une invasion de doryphores, il a donc fallu traiter, toutefois cela a été sans gravité.  
→ ne nécessite pas de mécanisation.

→ peu de charges

→ peu d'intrants

- **Auto-financement** (contre non rémunération) : achat du fourgon, achat de la serre en 2016, matériel d'occasion = contexte favorable par rapport à un jeune couple qui doit s'installer et emprunter.

Contraintes identifiées :

- En termes de commercialisation :
  - refuse les **restaurateurs** car cela demande une livraison = perte de temps + commandes de trop petites quantités (alors qu'ils peuvent venir en vente direct à la ferme le mercredi)
  - exigence des **marchés publics** : calibrage, légumes propres
  - **prix** d'un autre registre car le référentiel est plus bas

Perspectives d'évolution :

- Aujourd'hui le couple est dans une configuration à deux unités de travail, à terme ils espèrent **travailler ensemble** autour de l'activité agricole.
- Difficultés possibles : **progression clientèle + aléas climatiques.**

Au-delà de son activité professionnelle, Laurence Bourry s'implique dans des associations/événements en rapport :

- CA du CIVAM bio 34 : engage des réunions, réflexions et lectures

- Week end portes ouvertes « de fermes en fermes » qui l'a d'ailleurs fait connaître auprès de la boutique de producteurs « O Champs »

Ces associations existent dans le but d'aider les agriculteurs dans leurs démarches. L.Bourry exprime la nécessité, pour les arrivants et ceux en conversion, de chercher par eux-mêmes les informations (ne pas attendre qu'elles viennent à eux). Selon L.Bourry, il n'est pas du rôle des agriculteurs d'enseigner aux « nouveaux » sur leur propre exploitation, puisqu'elle rappelle que la législation ne le permet pas (responsabilité en cas d'accident). Pour ce faire, il faut que les personnes aient un statut de stagiaire par la signature d'une convention. Ainsi, elle a déjà pris un stagiaire adulte (BPREA d'Agropolis Montpellier) et renouvelle l'expérience cette année 2019 avec un jeune adolescent de Montarnaud, scolarisé au lycée agricole de Gignac. Elle présentait des réticences à engager des stagiaires, d'une certaine manière pour se prouver à elle-même de sa capacité à assumer seule son activité, et pour des raisons pratiques, en gardant la liberté de se fixer ses horaires comme cela lui convient.

*Entretien réalisé le 11/12/2018 avec une exploitante agricole **Odile Boutière**. Installée sur la commune de Saint-Pargoire, elle nous présente les différentes facettes de son activité, son parcours de vie ainsi que son point de vue sur la profession et le milieu.*

*Durée : 1h*

**Résumé :** Odile Boutière nous accueille sur son exploitation, multifonctionnelle : elle regroupe des activités agricoles diversifiées et une activité restauration « ferme auberge ». Elle nous explique les enjeux en matière de développement agricole, ses projets de développement, ainsi que les acteurs responsables de ce cadre.

### **Synthèse :**

#### *Présentation de l'exploitation.*

Les productions principales sont :

Les fromages de chèvre : Pelardon AOP ; quelques volailles fermières ; l'exploitation est également une ferme auberge – labellisée bienvenue à la ferme. Elle fait aussi un peu de porc pour la ferme auberge, abattu sur demande en fonction des commandes et des groupes. Également quelques lapins pour la consommation de la ferme.

Sinon ils se fournissent en autre viande à la boutique de Gignac pour compléter les plats etc...

Ils mettent un maximum de produits personnels dans les assiettes de la ferme auberge mais peuvent se compléter en local.

Eux ne sont pas trop sensibles au problème de la ressource en eau, qui touche principalement les maraichers. Ils ont deux forages + l'eau de la ville. Pas d'interdiction de pomper.

Ils ont 50 hectares cultivables et 100 en garrigue. Ils peuvent donc beaucoup augmenter leur cheptel.

Ils ont des fermages de la mairie pour entretenir les garrigues (rapport aux incendies)

#### *Vente et écoulement des produits / Boutique de Gignac*

La gouvernance à la boutique de Gignac est collégiale avec néanmoins un trésorier, les décisions sont prises par l'ensemble des adhérents. La boutique est tenue à tour de rôle. Odile B. ne vend que les fromages à Gignac parce qu'il y a trop de débit, trop de demandes et elle a une trop petite production pour pouvoir y fournir de la viande. Elle a préféré laisser la place à un jeune qui s'installait sur Pomerolles et dont l'exploitation ne se consacre qu'à ça. Elle n'a pas plus que des lots de cent têtes. Ce n'est pas suffisant pour fournir la boutique. La elle se base vraiment sur le fromage avec l'agrandissement de sa ferme.

Elle vend aussi à la boutique O Champs (boutique de producteurs), à une boutique dans Niîmes, et à la Salvetat sur agout (boutique de producteurs)

Sur le cahier des charges des boutiques paysannes il ne faut pas qu'un producteur fasse plus de 30% du chiffre d'affaire par rapport aux autres. Si c'est le cas ils doivent rester en boutique de producteur. Elle fournit également des restaurants sur Sètes, Balaruc et Pezenas (jusqu'à 2017).

Les agriculteurs se respectent au niveau de la zone de vente des fromages, ils se partagent le territoire, elle ne va pas concurrencer d'autres exploitations fromagères par exemple. Elle vend aussi à des affineurs et à un traiteur sur Montpellier.

#### *Pourquoi le local ?*

Depuis toujours Odile B. écoule ses produits en local, principalement pour préserver le lien direct avec le client, elle peut ainsi parler de ses produits et en valoriser la qualité, (labels, label ferme auberge, ). Elle ne veut pas céder ses produits à des grossistes ou à des grandes surfaces

principalement par ce qu'elle ne peut pas suivre ce qu'ils feront avec au niveau de la conservation etc... C'est pour cela qu'elle a toujours privilégié la vente en local.

### *Parcours Personnel*

Installée depuis 28 ans.

La première boutique paysanne à Nîmes, il y a cinq ans

Odile B. est technicienne agricole, elle travaillait initialement pour Roquefort et faisait les contrôles laitiers, puis faisait aussi des labours pour des exploitants. Après un accident aux vertèbres, elle se fait rapatrier à Saint-Pargoire qui est la maison secondaire de ses parents.

Elle a donc construit un bâtiment pour faire de la volaille et des lapins, en même temps qu'être caissière. Puis elle a acheté des terrains, un tracteur, etc...

Elle a monté son exploitation toute seule. Des années plus tard, elle rencontre son mari qui avait des chèvres en fermage, ce fermage touchait à sa fin et elle a donc transféré les chèvres sur sa propre exploitation (en 1993). Ils ont créé une petite chèvrerie (30 chèvres) maintenant ils en ont 93 et ils prévoient de monter à 130 pour l'année suivante.

Elle était déjà habituée à ce type de travail car elle travaillait avec des brebis à Roquefort.

Elle s'occupe beaucoup des chèvres et aujourd'hui, elle a formé un Gaec avec son fils, comme ils manquent un peu de place ils décident de construire une nouvelle chèvrerie plus moderne.

Agnès Constant (maire de Saint Pargoire) les a toujours suivis et soutenus, ça a permis qu'ils aient les permis de construire rapidement, même pour la ferme auberge elle n'a pas eu de difficultés particulières.

Il a 18 ans qu'elle a ouvert sa ferme auberge, aujourd'hui il n'y en a presque plus dans le coin (il ne reste que l'abbaye de Valmagne)

18 ans auparavant, il y en avait 23, avant qu'elle s'installe il y en avait plus de 40 et aujourd'hui elle est la dernière. Car c'est trop de boulot. Cahier des charges trop important, il faut que ce soit le producteur qui cuisine, les serveurs doivent être familiaux, produire 51% de l'assiette sur l'exploitation. C'est trop lourd, donc les gens arrêtent. Elle s'en sort car elle a sur l'exploitation des fromages des légumes, des volailles, donc elle peut un peu rajouter des trucs de collègues.

Dans l'Hérault ça disparaît mais en Lozère ça marche très bien les fermes auberges. Cette année la ferme auberge est ouverte que le dimanche midi.

Elle fait également partie des MPP, (Marchés de producteurs de pays) elle fait beaucoup de marchés de producteurs. Du mois de juin à fin août, elle fait un deux ou trois marchés de producteurs chaque soir. C'est une manière très efficace pour vendre les produits, apparemment c'est très apprécié de tout le monde, très sympa etc. car contact direct.

A chaque marché de producteur, il faut être bien producteur carré etc, on s'inscrit et la chambre (d'agriculture ?) fait un tri. Ceci afin de limiter la concurrence par marchés, pour l'instant pas de conflits. La plupart de ses collègues ne le font pas c'est trop compliqué. L'été, elle a énormément de travail car il faut s'occuper des chèvres le jour et de vendre la nuit.

Elle ne peut pas trop prendre de vacances, des fois une semaine par an, mais pas souvent. Ils ne partent pas loin.

Ils ne connaissent pas la solitude au contraire e ce que l'on pourrait penser. Car elle est syndiquée elle travaille dans la boutique etc... c'est un travail qui nécessite d'être constamment en relation avec d'autres personnes.

*Sur les nouveaux arrivants* : ils y arrivent si ils ont bien réfléchi à leur projet, à comment écouler les produits etc... la chambre d'agriculture et terre vivante accompagnent bien normalement. S'installer en DJA, Dot Jeune Agriculteur, trop compliqué trop de paperasse, trop d'administratifs. Il faut VRAIMENT faire quelque chose, il existe trop de contraintes de règlements inutiles, même pour son

fils qu'elle peut accompagner. Même elle parfois ne s'en sort pas mais elle sait qui appeler à la chambre d'agriculture et qui peut l'aider, ceci qui n'est pas le cas des nouveaux arrivants. Elle quand elle a commencé c'était déjà très dur, car ses parents étaient fonctionnaires et ne pouvaient pas l'aider. Les dossiers se renouvellent tout le temps, c'est difficile de suivre.

A Saint-Pargoire, un élevage de porcs noirs dirigé par Antoine Boulet s'est installé. Cet agriculteur vient de suite se présenter, donc elle lui propose de l'aider elle lui donne des conseils etc... Elle regrette quand les nouveaux ne viennent pas la voir, elle trouve que ça dépend vraiment de la personne ou de leur entourage, peut-être faudrait-il que les exploitants soient plus mis en lien quand ils s'installent. Elle dans le syndicat caprin dont elle fait partie il y a des listes.

Elle n'est pas contente de l'appellation **ferme auberge** et communique davantage sur le nom resto-fermier car auberge est trop connoté « dormir », or elle fait seulement à manger

### *La demande*

Pour O.Boutière, les gens ont intégré le fait de devoir manger local, sain, de producteurs etc... elle pense que ça serait une bonne idée de le développer encore davantage. Il y aura une grosse boutique aussi à Balaruc, elle pense que tout le monde peut vendre s'il veut, que la demande est en tout cas suffisante.

Il y a beaucoup de jeune producteurs aux boutiques, ils apprécient principalement par ce qu'il y a de l'entraide, du soutien, ils partagent leurs problèmes. Il est important de se parler, car les travaux sont durs, il est difficile de joindre les deux bouts.

Le frein principal c'est le foncier. Même si le projet tient debout, les vignes et les lotissements occupent tout et c'est difficile d'avoir de la place pour l'élevage (*là elle parle pour les autres car elle a beaucoup de terre*). Autre frein : l'administratif. Aujourd'hui quand on est agriculteur/éleveur il ne faut plus rester chez soi, il faut sortir se renseigner etc... aller dans les syndicats. Elle a beaucoup délégué à son fils au niveau troupeaux et terrains, elle s'occupe plutôt de la transformation et de la vente sur les marchés.

Ce qui est dur dans le métier c'est qu'il faut être comptable, gestionnaire, commerçant, pouvoir s'engager dans les réunions, faire les fromages, élever les bêtes.

En somme ils doivent être trop plurifonctionnels et certains exploitants veulent s'installer pour être tranquille sur leur exploitation. Or ils doivent être souvent en déplacements pour la commercialiser etc...

3 maraichers, 1 porc 1 chèvre, 1 dame qui fait des œufs.

Elle a toujours travaillé en diversification. Elle a toujours voulu travailler là-dedans, ses parents étaient fonctionnaires maritimes.

Une nouvelle bergerie est en construction, ils auront fini la bergerie d'ici mars pour qu'ils puissent y rentrer les chèvres. Ils ne peuvent pas mettre de panneaux solaires au-dessus de bâtiments d'élevage (interdiction). Ils pourront désormais traire 18 chèvres en même temps.

En pic de lait elle fait actuellement 600 fromages par jour, et elle pourra désormais en faire 600 presque toute l'année. Elle ne perçoit pas volontés politiques de favoriser le local.

### *Autres marchés*

Elle participe à Buffet Fermier 34 soutenu par la chambre d'agriculture. C'est Fabrice Grillon qui chapeaute buffet fermier 34.

Elle fait partie d'*AgriLocal* mais ce n'est pas un marché qui leur convient. Elle reçoit des offres mais ne peut pas répondre à leurs attentes, niveau budget. Les fromages sont beaucoup trop chers 1€70. Ils n'ont pas le budget. Il y a le problème du prix et le problème de la correspondance de l'attente vs de

l'offre. La demande n'est pas toujours réaliste, on demande du Pelardon en février par exemple, ce qui est impossible.

*Entretien réalisé le 13/01/2019 au marché de Saint-André-de-Sangonis (marché décrit sur le site de « manger local » comme un marché paysan, bio ou raisonné, produits du terroir, producteurs) avec Enzo Fernandez producteur installé à Campagnan. Le marché était peu fréquenté, il fut aisé de faire l'entretien avec Monsieur Fernandez vers 11h30 car peu de personnes se trouvaient à son stand à cette heure-là. Le marché était composé de 6 stands ; un boulanger bio « La Meule » basé au Bosc, un producteur/revendeur basé à Adissan, un vendeur de poulet braisé de marque Sud de France, un vendeur de gemmes et bijoux ainsi que le stand « Au jardin d'Enzo » tenu par lui et sa compagne.*

**Synthèse :** Monsieur Enzo Fernandez est exploitant agricole à Campagnan depuis 2 ans, il travaille avec sa compagne. La production de cette exploitation est composée de vin, de raisins de table et de production maraîchère et de poules/œufs. Ils commercialisent aussi des pommes d'agriculteurs voisins.

Le grand père de Monsieur Fernandez possédait des vignes à Campagnan. Celui-ci a hérité des vignes et possédait quelques terres, pour agrandir sa surface d'exploitation il a racheté quelques terres pour obtenir aujourd'hui une surface exploitée d'un hectare.

La production n'est pas labellisée bio mais elle est issue d'une agriculture raisonnée. Dès lors que c'est possible, l'utilisation d'intrants est évitée dans une démarche de développement durable et locale.

La production du « Jardin d'Enzo » est commercialisée grâce à la livraison de paniers à domicile sur 10 communes aux alentours de Campagnan, au marché de Saint-André-de-Sangonis le dimanche matin et sur celui de Sommières (Gard) le samedi.

Pas de profils types des clients pour les paniers à domicile, ils notent quand même une prédominance de client entre 30 et 40ans.

Ils ont investi dans un camion il y a 6 mois car leur voiture était trop petite pour transporter la production, commercialiser et pour faire de la pub.

En termes de système alimentaire, ils fonctionnent seuls sans être intégrés dans un réseau particulier. Seuls quelques arboriculteurs sont en relation avec les jardins d'Enzo car ce sont des connaissances et qu'ils permettent de diversifier l'offre proposée par les jardins d'Enzo. Ils n'ont pas de connaissance sur le réseau alimentaire à proximité de leurs activités.

Ils n'ont pas spécifié de freins au développement de leur activité. Comme évoqué précédemment Monsieur Fernandez possédait déjà des terres (notamment les vignes). L'acquisition de ces autres terres se sont faites car il connaissait les personnes qui les possédaient, il n'a pas eu de recours à des organismes comme la chambre d'agriculture ni à la SAFER.

*Entretien réalisé le 15/01/2018 sur l'exploitation Le Rocher des fées à Vendémian, avec **David FERRANDO**, chef de l'exploitation. Durée : 68 minutes (enregistrées).*

**Résumé :** David Ferrando, chef de l'exploitation à Vendémian, nous raconte les tenants et aboutissants de son projet. Il nous parle de son projet de diversification de l'offre agro-touristique et de valorisation écologique de son exploitation. Il nous parle également de son goût pour l'éducation à l'environnement et l'agriculture.

## **Synthèse :**

### Un bagage de technicien/animateur environnemental (3')

Il est expérimenté pour le montage de projets de restauration, d'éducation à l'environnement, de gestion d'équipe.

### L'envie d'un cadre de vie particulier, associée à une activité productive soutenable et écologique (5'30'')

Les enfants comme déclic pour construire un cadre de vie différent, il émigre de région parisienne et s'installe à Vendémian. Il fonde son exploitation en rapport à ses compétences acquises antérieurement et un cadre idéologique proche des requis un SAT : circuit-court, recherche de l'impact environnemental positif, innovation organisationnelle (volonté d'écrire une charte écologique, site internet l'intégrant dans l'économie numérique), diversification des revenus par un projet d'accueil agrotouristique. Le projet commence alors en 2004 par la plantation des premiers oliviers.

### La vigne comme entrée dans l'agriculture puis une acquisition du statut d'agriculteur par étape (7')

Un terrain valorisé par la vigne héritée, une possibilité de restructuration puis une opportunité d'acheter la parcelle connexe lui ont permis d'avoir les terres suffisantes pour développer le projet. C'est en 2006 qu'il obtient le statut d'agriculteur exploitant, et en 2008 qu'il décide de se consacrer à plein temps à son exploitation, cinq ans après le début du projet. Son activité est comblée par durant cette période transitoire par quelques missions d'éducation à l'environnement en lycée ou en association (écologistes de Leuzière). Enfin, l'exploitation sera à termes un support pour des activités agro-touristiques et d'éducation à l'environnement, conduisant le chef d'exploitation à réduire le temps passé en tant qu'agriculteur au profit du métier d'animateur. Le produit est acheté par celui qui est sensibilisé.

### L'accompagnement du projet (11')

Difficulté de communication de la part de la chambre d'agriculture, sauf par rapport au moulin à huile d'olive. Il bénéficie de fond européens et régionaux pour faire aboutir son projet. Cependant, il concède ne pas supporter les procédures administratives et s'en éloigne assez aisément.

### Description de l'exploitation (15')

Vignes (raisin de table => Vente directe et de cuve => vers la SCIC les 3 grappes au Pouget, jus de raisin) ;

Oliviers : rendement à 30% du total ;

Figuiers (dans une moindre mesure), fruits frais deux semaines dans l'année, le reste en confitures.

Boutique paysanne : huile d'olive, les figues, les confitures.

Vente directe et des revendeurs.

Communication par l'office de tourisme, site internet à grande visibilité.

Difficultés liés aux cultures, au climat, au foncier (18')

L'olivier est une production qui fluctue du simple au quadruple en fonction des années. Selon lui, **la principale difficulté est celle du climat** ; et dans une moindre mesure, jusqu'en 2008 dans son cas, la difficulté d'obtention de terres. Son interprétation va vers une gestion des terres est dérégulée qui conduit à mettre en concurrence des terrains de loisirs avec les terrains agricoles, qui se payent à un prix non corrélé à la valorisation agronomique potentielle. Cela a conduit le projet à évoluer vers une intensification plutôt qu'une extension (toujours dans le but de pouvoir vivre des fruits de son labeur).

Evolution de la clientèle : du militant au foyer au pouvoir d'achat important (39')

**La clientèle est diversifiée, et le marché défriché par les consommateurs dit *militants*.**

Une qualité supérieure le mercredi et samedi matin qui offre un pic de fréquentation de la boutique de Clermont-L'Hérault (45')

Un maraîcher au produits d'un excellent rapport qualité/prix livrant la boutique paysanne les mercredis et samedis permet d'attirer une clientèle sensible à ces questions, qui profitent aux autres exposants de la boutique ces jours-là.

L'envie de se créer un cahier des charges (52')

Non pas comme objectif principal de communiquer dessus mais davantage comme outil de réflexion et d'amélioration permanente de la qualité des produits générés par l'exploitation, et de réserver une parcelle pour essayer de nouvelles choses.

Les contacts tissés sur plusieurs générations révèlent la confiance et permet la conclusion de marchés intéressants. (63')

L'achat d'une terre est déclenché par l'envie du vendeur qu'elle soit cultivée et le fait que le vendeur soit le fils d'une connaissance proche a permis la conclusion du marché.

Il est conseiller municipal dans sa commune (68')

Entretien réalisé le 11/12/2018 à la boutique paysanne de Gignac, avec *Mélody Hesse d'Alzon*, chef de l'exploitation. Durée : 15 minutes.

### **Synthèse :**

#### Son métier, son statut :

Melody est paysan-boulangier. Elle fabrique son pain et le vend à la boutique paysanne et au Pouget, sur son exploitation à partir de sa propre farine mais ne possède pas de moulin et doit faire raffiner ses blés (dur et tendre) et son orge au sud, dans la plaine littorale. Elle s'est formée au four à pain de Cournonsec, qui est fermé depuis. Elle récupère les semences pour ses prochaines récoltes.

Son statut a évolué au fil du temps : elle a commencé par être « aide » pour le compte de son père, puis a repris l'exploitation à son compte, et obtient le statut d'exploitant agricole il y a peu de temps.

#### Son intérêt pour le local et les labels :

« *Le reste ne m'intéresse pas* ». En plus il manquait de paysans boulangier dans le coin. Elle fait donc partie de la boutique paysanne de Gignac, grâce à Matthias Langlois. Cependant, elle ne possède aucuns labels car se retrouve davantage dans l'esprit paysan que dans l'esprit *bio*. Peut-être envisagera-t-elle une intégration à un label si cela l'intéresse.

**Elle se retrouve dans la boutique paysanne par militantisme**, pour un mode de vie et une manière de penser. Elle connaît bien les maraîchers de Pouzols, même ceux qui ne sont pas dans la boutique paysanne. C'est Melody qui nous a permis d'entrer en contact avec Jérôme Simon et Damien Simon et la ferme de Lo Trescalan.

#### Sa production :

« *Je préfère manquer de pain que trop en produire* ». Elle ne veut pas rester avec une surproduction, surtout qu'elle doit faire beaucoup de route pour écouler ses stocks. Elle pointe aussi le danger du dérèglement climatique pour la culture du blé autour de Montpellier. Cependant, elle voit un avenir dans ce métier en développant d'autres variétés.

Entretien réalisé le 04/12/2018 à la boutique paysanne de Gignac « Escale Locale » avec *Mathias Langlois*, agriculteur et membre du réseau. Durée : 71 minutes (non-enregistrées).

**Résumé :** *Durant cet entretien, Mathias Langlois présente rapidement son parcours puis il développe les étapes concernant l'ouverture de la boutique de producteurs à Gignac en la positionnant par rapport aux autres boutiques sur le territoire. Ainsi, il décrypte les forces et faiblesses de la commercialisation en boutique de producteurs et donne à voir des dynamiques en terme d'alimentation durable en Pays Cœur d'Hérault.*

**Synthèse :** Mathias Langlois exerce l'oléiculture depuis 2015 avec ses 4ha d'oliviers cultivés de façon traditionnelle aux alentours du Pont du Diable, à proximité de St Guilhem le Désert. A côté de son activité principale, il ouvre ses portes pour accueillir en chambre d'hôtes. Avant cette reconversion, il était le directeur de l'association « Terres Vivantes » durant 15 ans, à Clermont l'Hérault.

Aujourd'hui, pour commercialiser ses produits, Mathias Langlois vend à « Escale Locale » dans la commune de Gignac, boutique de producteurs dont il est à l'initiative de la création. Il s'imaginait dans ce type de circuit puisque des boutiques paysannes sont présentes dans les environs : « Au bonheur des saisons » à Ganges, « Chez les producteurs » à Pezenas et « Paysans producteurs » à Clermont l'Hérault ; ainsi que 2 boutiques producteurs « A travers champs » à Lodève et « Au champs » à La Boissière ; puis une surreprésentation du bio à St Gély du Fesc « Lou païsan bio », « Bio&Sens » ou encore « La vie claire ».

Monsieur Langlois nous explique donc la procédure qui lui a permis d'ouvrir une boutique paysanne en collaboration avec d'autres agriculteurs. Tout d'abord, le 4 juillet 2015, il y a eu une visite auprès de la communauté de communes pour vérifier les loyers disponibles sur la zone « Cosmo ». La communauté de communes a montré son intérêt pour ce type de projet en accordant une subvention et une place sur la nouvelle zone commerciale (bail commercial renouvelable 3/6/9ans). Ainsi, les subventions accordées chiffrent à : 5 000€ de la part de la communauté de communes, 20 000€ du département, 60 000€ du programme européen Leader (50%). Elles ont été complétées d'un apport personnel des agriculteurs de 20 000€ et d'un prêt à hauteur de 60 000€. L'ouverture du magasin devait se faire en automne 2016, elle a finalement été repoussé au printemps, ce qui a valu un changement de local, plus grand, pour pouvoir ouvrir plus tôt que celui initialement prévu. Le collectif de producteurs a finalement ouvert ses portes en juillet 2017. A l'ouverture, le collectif comptabilisait 24 agriculteurs tandis qu'aujourd'hui de nouveaux l'ont intégré pour atteindre désormais les quarante. Trente d'entre eux tiennent les permanences, et dix sont non-permanents.

Dès la première année, la boutique a fonctionné au-delà de toutes espérances, avec des résultats avoisinants les prévisionnels de 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> année. Au mois de novembre, la boutique affichait 51 000€ de recettes alors que les producteurs tablaient sur du 35 000. Avec des résultats pareils, nous avons interrogé Mathias Langlois sur les perspectives de développement de la boutique. Il nous indique qu'ils ont déjà fait en sorte d'accueillir un peu plus en augmentant le linéaire d'étagère (de 1/3), ils remplacent les agriculteurs qui souhaitent partir et misent sur la conservation de leur esprit associatif. Ils ont d'ailleurs participé à une manifestation cette année, il s'agissait du festival ALIMENTERRE le week-end du 10 novembre 2018.

#### **Différences entre une boutique paysanne et les autres boutiques :**

Dans les boutiques paysannes, il n'est pas possible de faire *d'achat – revente*. Par exemple, « Au champs » le font avec la bière des *faucheurs volontaires*. Autre condition, il est interdit en boutique

paysanne que l'un des producteurs fasse plus que 30% du chiffre d'affaire global. A « Escale Locale », c'est toujours le même producteur qui fait la plus grande part de bénéfices, avec un ordre de grandeur stable dans les 6 000€, c'est-à-dire 10% du chiffre d'affaire. Pour les maraîchers, un plein mois d'août représente 5 000€.

### **L'évolution des consommateurs en corrélation avec la production :**

Par son regard d'ancien directeur à l'association Terres vivantes durant 15 ans, Mathias Langlois constate que depuis son entrée dans les années 2000, il y avait à l'époque pas mal de porteurs de projets qui voulaient vendre en bio parce que les producteurs de ce type étaient peu et très concurrencés par les revendeurs du fait de leur grande gamme de produits. Néanmoins, le client est peu à peu aller vers le type de producteur bio, préférant payer la qualité. Alors, sur le territoire, cela s'est traduit par l'ouverture de la première boutique de producteurs en 2007 à Clermont l'Hérault, et celle de La Boissière vient de fêter ses 6 ans. La boutique de Clermont l'Hérault est mal située, toutefois ils ont rapidement fait leurs preuves avec un chiffre d'affaire encourageant, passant de 100 000€ à 200 000€ au bout de 3-4 ans, ce qui a poussé d'autres villes. La boutique de Ganges présente l'avantage d'être très bien située, ce qui lui permet de dégager du 500 000 à 600 000€ de chiffres d'affaires. Ainsi, cela témoigne d'une importante clientèle et de leur possibilité de faire du volume. Ils ont deux caisses pour lesquelles ils ont embauché. L'implantation est donc très importante : « *Le lieu c'est capital.* »

### **Focus sur « Escale Locale » : Forces et faiblesses**

En ce qui concerne « Escale Locale », elle est située sur la zone commerciale du Cosmo à proximité d'une boulangerie et d'une banque (qui plus-est qui est la leur, ce qui facilite les dépôts). L'agriculteur est bien conscient des répercussions sur les dynamiques : « *Alors ça désertifie les centres, mais c'est là que ça se passe* ». La gare routière étant à proximité, ainsi que différents types de commerces, la boutique est à un emplacement stratégique. Par ailleurs, les politiques étaient d'accord, du fait du fast-food voisin, que des produits locaux (80% sont issues de productions à moins de 80km) viennent contrebalancer. Depuis le début, beaucoup de personnes fréquentent la boutique, avec un panier moyen qui tend à augmenter. La clientèle fidélisée fréquente en moyenne la boutique 3fois/semaine. Pour dessiner les profils des clients, ce sont 30% de militants, 30% de gens qui font attention à ce qui mange, 30% viennent ponctuellement sur certains produits puis des touristes. Selon lui, s'il y a des réfractaires au bio, c'est du fait de la sensibilisation ou non des personnes au local. Certaines ne recherchent pas le goût mais le prix, elles ne sont pas forcément au courant que les produits locaux existent, n'y prêtent pas attention du fait d'une non-évolution de leurs habitudes alimentaires.

Au niveau de la publicité qui est faite pour la boutique, ce sont les consommateurs et les élus les premiers ambassadeurs. Ces derniers communiquent, achètent des produits pour les buffets. Ainsi, selon M.Langlois, la création de boutiques et le succès du local résultent en la concomitance entre la force de proposition et le soutien institutionnel : « *C'est par l'initiative des producteurs, soutenue par les politiques, que les choses se font, les forces de terrains se consolident et sont alors capables de faire.* ». Effectivement, M.Langlois explique que pour monter ce genre de projet, cela nécessite un grand volet administratif et que grâce à la connaissance extérieure des procédures administratives, le travail est rendu plus aisé. Par exemple, Sebastien Galletier, qui était au département (secrétaire général), avait les compétences.

Il n'y a pas trop de réseau entre les boutiques, il faudrait favoriser leur rencontre. Néanmoins, des producteurs cumulent leur présence dans d'autres boutiques, ce qui permet de faire le lien. Il est toutefois dommage qu'il n'y ait pas de force collective, la mutualisation manque pour défendre la

marque. Il faudrait animer ces activités les unes aux autres, il faut noter que le réseau des boutiques a tout de même organisé des rencontres. Les contraintes spécifiques aux boutiques qui sont administrées par la coopération de producteurs sont le temps à passer en réunion (discussions, commissions etc.) et de composer avec le collectif. Les rapports dans le groupe sont toutefois plus enclins à générer des avantages puisqu'ils permettent l'entraide, le troc et les conseils entre agriculteurs.

Entretien réalisé le 18/01/2019 sur le domaine de La Grande Sieste à Aniane avec [Leticia Leclercq](#), gérante et propriétaire du domaine. Durée : 45 minutes

**Résumé :** Issus d'écoles de commerces, Boris et Leticia Leclercq ont un intérêt pour le vin depuis le début de leur vie professionnelle. Après une carrière dans divers domaines de la vente, ils se retrouvent professionnellement dans la restauration, puis ont l'opportunité de développer la viticulture, grâce à des relations et la capacité de mobiliser un capital économique suffisant. Ils nous expliquent ensuite les potentiels territoriaux qui valorisent leurs projets, les caractéristiques territoriales qui freinent leur projet et leur potentiel de développement personnels.

## Synthèse :

### Un bagage de commercial (0')

Elle sort d'école de commerce et son premier poste est un cabinet de conseil spécialisé dans le vin (Ernest & Young). Son compagnon, Boris, après être embauché sur l'exploitation de son père, bifurque vers un poste de marchand de biens après la vente du domaine.

### La restauration : passion et savoir-faire (3')

Un savoir-faire, un capital économique en poche, le couple décide d'acheter un restaurant. Ils en possèdent cinq au total. Cela leur permet de développer leur réseau de connaissance et leur notaire leur annonce qu'un domaine à Aniane est à la vente.

### L'arrivée dans la viticulture (4')

Le domaine appartenait à des bordelais, dont l'activité principale ne se situait pas dans la région. Ainsi, le domaine n'était pas valorisé comme il aurait pu l'être. Les vignes sont arrachées au fur et à mesure, en fonction des cépages plantés par les précédents. Les pieds de type Cabernet sont retirés en priorité, le Carignan, dont les pieds ont plus de cinquante ans sont conservés et des cépages de type Cinsault, Grenache, Syrah sont plantés.

### Diversification et qualité (6'), et (10')

En plus de la vigne, des ruches sont installés, des oliviers sont plantés. La vigne est en conversion bio et obtiendra le label pour la vendange 2019.

Le projet du domaine se tourne aussi vers le tourisme vert : label *vignoble découverte*, animation du caveau, festives de la grande sieste avec soirées Tapas et vin du domaine et groupe de musique. Enfin, il sert de lieu pour des mariages, des séminaires. Equipements : piscine détente, hammam chauffé. Cependant, le lieu n'est pas prévu pour être restaurant.

Travaillent en étroite collaboration avec l'office de Tourisme, labellisé *Sud de France*, et à vocation à alimenter l'image agroécologique du territoire, d'en faire un territoire d'excellence paysagère pour préserver sa propre activité. Le caveau a été élu caveau de l'année par Carole Delga (présidente du conseil régional).

Est d'accord pour donner sa contribution au développement du Pays à condition que cela ne prenne pas trop de temps et qu'il y ait un intérêt à leur projet.

### Financements, organisation d'achat (8')

Un fond d'investissement a permis de financer l'achat des différents établissements, dans un montage financier par holding.

Les achats en boissons sont faits par un grossiste en boissons. Lors de démarchage individuels, le couple encourageait les viticulteurs locaux à se faire référencer par leur grossiste en boisson s'ils souhaitaient être présent dans leur restaurant.

Présence du vin dans le bar à vin de Clermont-l'Hérault, chez le caviste d'Aniane (le petit bouchon).

#### Evolution de la vente de la production du domaine (13')

A choisi de vendre son vin d'abord localement, puis relais dans les autres régions françaises, dont l'Alsace et la Région Parisienne, et destination vers l'export européen (jusqu'à 20% de la production). Enfin, il y a une tentative de créer une vente directe au caveau, mais soucis de communication (difficulté d'être visible) et le modèle n'est pas encore viable pour financer un poste.

#### Lien avec les autres restaurants (16')

- Les milles vins à St-Félix-de-Lodez
- Le Pressoir de Saint-Saturnin
- Les terrasses du Mimosa à Montpeyroux
- M. Delozin, étoilé au michelin à St-Jean-de-Bébian
- Restaurant gastronomique à Vaillant
  - Fourniture quasi-exclusivement locale
  - Vins naturels

#### A propos de l'eau (17')

Le service d'eau potable n'est pas assuré dans le domaine, alors même que le service d'irrigation est excellent selon eux.

#### Les relais touristiques (19')

Frein très fort à propos de l'hôtellerie. Selon eux, il faudrait une hôtellerie haut de gamme. L'hébergement plein air ou entrée de gamme est suffisant cependant.

Les accès sont bons, et le pôle de consommation de Gignac est bon. Le maire d'Aniane « *nous a fait un pont d'or* ».

#### A propos de l'entreprise libérée (23')

Doctrine de management basée sur la responsabilité de chaque salarié de l'entreprise qui a pour but une plus grande productivité et un meilleur bien-être.

*Entretien réalisé le 18 janvier 2019 au domicile de [Didier Lhermite](#) où se situe aussi son atelier de panification.*

**Résumé :** M. Lhermite fondateur de La Meule a présenté son parcours de vie, la manière dont il s'est installé en tant que boulanger bio ainsi que ses débuts dans la région. Les difficultés qu'il rencontre au quotidien mais aussi ses projets et comment il perçoit la question alimentaire.

**Parcours personnel et professionnel :** est boulanger depuis 1976, 10 années de saisons en France puis suite à cela, a travaillé dans les groupes de boulangerie industrielle, arrêt de la boulangerie 1990 toujours dans l'idée de reprendre un jour. 2015, reprise de l'activité avec alimentation des structures projet en 10 mois. Le maire/député du village a permis de monter le dossier. Montage de dossier auprès de la pépinière d'entreprise. Arrivée houleuse « on m'a pris pour un parisien, je suis très entreprenant ». Dans l'Hérault il manquait les connaissances alors qu'en région parisienne c'était acquis. Initiative assez inattendue car il y a déjà pas mal de pain bio, qui venait surtout de l'Aveyron. Les débuts se sont faits avec un camion pour faire les marchés, c'est le camion qui a permis de se démarquer. Le fait de dormir dedans à alerter un certain nombre de clients aussi, cela a permis de se faire connaître. La demande constante a engendré de l'investissement et des embauches. Venus aussi pour le soleil et connaissait déjà la région.

**Les consommateurs :** certains achètent le pain une fois par semaine quand sur les marchés puis le congèlent. Ils aimeraient venir une fois de plus dans la semaine, il y a une grosse demande, le pain bio se vend bien. On parle beaucoup de vin bio en ce moment, le pain aussi représente beaucoup. Vente aussi à Biocoop Béziers, et ça se vend très bien, ils prennent des quantités astronomiques. « Y'a une mine ici, c'est des mangeurs de graine, y'avait une grosse demande ». Ce sont des gens qui sont sensibles à l'environnement, on serait descendus vers le littoral c'aurait été catastrophique et on serait montés vers l'Aveyron on se serait cassé la gueule aussi, on est dans une région en demande constante. Principalement pendant 8 ans ça a augmenté surtout sur le marché du samedi à Lodève.

Les profils de personnes, sur Lodève de jeunes couples avec jeunes enfants, ce sont pour la plupart des actifs, un peu de tout. Et ils veulent tous venir donner à manger quelque chose de correct à leurs enfants. Sur les autres marchés c'est plus compliqué. Aniane la vente stagne depuis 7 ans, mais Lodève aussi ils ne savent pas faire de pain « des terroristes du pain », ça a aidé d'être en bio mais y'a aussi la qualité du produit. Aujourd'hui les consommateurs veulent de l'artisanat. Les discussions avec les acheteurs, les personnes demandent où trouver des produits locaux.

**La commercialisation :** se fait dans un rayon de 25 kilomètres (Clermont, Aniane, Gignac, Lodève etc.), en plus des livraisons. Image de marque avec « Lemaire » mais la qualité de farine n'est pas meilleure. Biocoop de Béziers a une plateforme et travaillent beaucoup avec des producteurs locaux. Au début en boutique paysanne un peu mais compliqué de rester sur place en permanence, mais livraison un peu en boutique. Biocoop ça vaut le coup parce que y'a de la marge qui peut être réalisée. Le pain est un produit d'appel. Biocoop c'est intéressant en volume et il vend au prix ou il l'achète. L'intérêt est de faire travailler les producteurs et pas de les faire « crever ». Les problématiques du gluten aussi. Aujourd'hui les gens sont informés de ce qu'ils mangent, ils savent. Les boutiques bio qui s'ouvrent et proposent un prix similaire à celui des grandes surface ça fait un tout. Il faut être local, si on faisait autrement la clientèle ne suivrait pas, il faut coller à la demande. Au début l'idée était de faire du traditionnel mais pas forcément de bio mais effectivement on nous a conseillé de faire du bio.

**Les appuis :** L' élu du village qui a porté le projet et a soutenu. De manière plus globale, l'élan médiatique (Arte) qui mettait en garde sur la situation des pains industriels. Y'a pas de réseau en boulangerie, sauf dans les boutiques paysannes. C'est plus dans les petites boutiques, au niveau du bio en panification y'a pas de réseau. C'est dû aussi au contexte de la perte de l'artisanat.

**Panification** : on ne peut pas utiliser des céréales locales, en panification ce n'est pas possible, mais y'a des petits producteurs qui commencent à s'installer. Travail avec un minotier de Lodève qui prend sa farine dans le sud de la France, farines françaises principalement. Au niveau du seigle et du sarrasin il commence à y avoir de petits producteurs. Problème on ne trouve plus de bons boulangers. Les apprentissages se sont arrêtés il y a plus de 20 ans. Manque social de personnel.

**Les espaces agricoles/producteurs** : beaucoup de vignes mais ils commencent à lâcher de la terre aux maraichers. Le bio prend de l'ampleur. Beaucoup de céréaliers qui créent des petits moulins aussi. Un ami qui était maraicher a vendu son affaire parce qu'il ne peut plus, il en avait marre et il se lance dans le champignon bio. Dynamique d'installation et prise de conscience pour les petits producteurs depuis moins de 2 ans. Certains arrivent dans le bio mais sont un peu tricheurs, on s'aperçoit que quelque part il n'y a pas que du bio, dès qu'il y a quelque chose qui marche. Les grandes structures notamment surfent sur cette vague du bio. Exemple de Mariano, maraicher arrivé y'a 25 ans qu'était pris pour un fou à vouloir faire du bio puis aujourd'hui il vend le plus, c'est un grand militant.

Entretien réalisé le 11/12/2018 à GIGNAC, avec *Jérôme Simon*, maraîcher. Durée : 35 minutes.

**Résumé :** Jérôme Simon est maraîcher à Pézols depuis presque 10 ans. Il nous raconte ses défis surmontés, ses enjeux, les capacités de relations et de création de projets collectifs, et enfin ses choix dans les différents circuits pour écouler sa production.

### **Synthèse :**

#### Le début du projet :

Démarré en 2010 avec un autofinancement + 9000€ d'emprunts. Minimum syndical pour démarrer. Les débuts ont été compliqués financièrement, avec des journées de 12h.

#### Les freins :

Créer un milieu maraîcher (très peu de maraîchers) donc les fournisseurs en semences, irrigation, fumier sont difficile à trouver, sur en agriculture bio. Les fumiers de bergerie qu'on pouvait trouver à Gignac il y a 50 ans, ne sont plus disponibles aujourd'hui. Ces freins ont été présents surtout les trois premières années. « *La recherche de compétitivité se fait de manière très douce* ».

Il a des difficultés financières, notamment à cause de son statut d'agriculteurs sans terre. Il acquiert le statut d'exploitant quatre ans plus tard. Financièrement, l'évolution du chiffre d'affaire est importante : de 7000€ la première année, 14000€ la deuxième, jusqu'à à 45000€ cette année (n+5).

On ne trouve pas les élastiques de bonne qualité à part à Touchan à Mauguio. A Gignac, ils ne sont pas de bonne qualité. Selon lui, personne n'est intéressé par la filière localement. Uniquement BRL exploitation pour trouver du bon matériel d'irrigation.

Il souscrit au canal de Gignac mais les branchements sont caducs et la pression d'eau n'est pas là => 15000€ de pertes cette année. « *Certains acteurs limitent le développement par désintéressement* ».

BRL commence à prendre du terrain au sud car la qualité du canal de Gignac peut être remise en cause. Pour que l'activité se porte mieux, il faut que les acteurs de l'eau, du matériel amont (tracteurs des années 1970 chez les maraîchers => besoin de renouvellement), et de la fertilisation doivent être plus à l'écoute des maraîchers.

Les maraîchers sont demandeurs d'une eau pure car le goutte à goutte est une succession de petits composants qui peuvent s'user rapidement.

L'ASA de Gignac ne fournit que 6 mois sur 12. **Donc pas de possibilité de légumes d'hiver.** (Sauf si on trouve de l'eau en hiver).

#### La commercialisation

- Marché de Gignac
- Sur l'exploitation
- Sur les bords de route (l'été)

A participé à la création de la boutique de St-Gély-du-Fesc, mais a quitté la boutique pour des raisons conjugales. A quitté la boutique de Lodève (« *pseudo-copinage* »). Préfère lorsque le client vient vers lui, plus que le contraire => il préfère les marchés pour pouvoir se concentrer sur la production. **Il y a déjà trop de maraîchers dans les boutiques paysannes, surtout à Clermont-l'Hérault.**

Avec ce système marché + boutique paysanne, aucunes pertes en 8 ans. Si l'on reste sur un concept marché, possibilités de pertes.

A déjà fourni des cantines dans le cadre des expérimentations liés au PAT il y a quatre ans.

### Le soutien

Il aide Arnaud Masson, maraîcher bio à Gignac à s'installer par des conseils. Et maintenant, pleinement dans le milieu.

Beaucoup de maraichers se sont installés il y a dix ans. Il espère que d'autres maraichers viendront sur la zone.

A beaucoup de stagiaires qui passent du lycée de Gignac qui viennent.

### Projet de culture

Existant : raisin de table, patate douce, physalis, divers légumes.

Projet : pécannier (cette culture est résistante à la chaleur et permet un ombrage). Espère créer un troisième étage pour créer un ombrage.

*Entretien réalisé à la ferme des Cochons des Agriolles où se situe la boutique paysanne associative « O Champs » de Dominique Soulier éleveur porcin, le vendredi 7 décembre 2018 à 16h. Durée : 31 min 25*

**Résumé :** Le lieu de rendez-vous se situait à la ferme de M. Soulier et l'entretien s'est effectuée à son domicile. Nous souhaitons en savoir plus sur la démarche de boutique paysanne associative ainsi que sur le parcours personnel et professionnel de l'interrogé.

**Synthèse :**

**Historique de la boutique :** pas de point de vente sur la ferme au départ donc comme un réseau s'était déjà bien mis en place, cette association s'est faite à la ferme des Agriolles. Création collective. La boutique Ô Champs existe depuis 6 ans, dans cette démarche de point de vente collectif.

**Situation personnelle et professionnelle :** ancien viticulteur, dès la prime d'arrachage, arrachage des vignes pour s'émanciper de cette activité. Producteur de cochon en plein air à plein temps, 150 cochons pour 8 hectares, abattoir de Pezenas, 12 reproductrices, vente directe, naissances et transformations à la ferme, autonomie en cochon. A démarré son activité il y a 13/14 ans, toujours en vente directe. Vente tout d'abord à travers les boutiques de producteurs de Lodève « A travers Champs », puis celle de Clermont L'Herault. Pas assez de production pour fournir trois points de vente.

**La boutique :** 17 producteurs dans la boutique. Certains sont en installation, d'autres qui son sur d'autres boutiques. Les cas de figures varis, mixité paysanne. Pas de marchés, plus confortable de faire de la vente en boutique. Si on le loupe on l'a loupé alors que la vente, ouverts 4 jours par semaines, les invendus des Agriolles vont à Clermont. Il y a une adhésion aux deux. Les producteurs sont présents à la vente. Il n'y a pas que la vente, aussi les « bricoles » de comptabilité. Au niveau du territoire, les producteurs situés le plus loin sont à Millau, Avène sinon majoritairement des producteurs de la région, circuit plus local. Cela induit des productions de la région et donc certaines production qui sont délocalisées comme cela est le cas pour les l'élevage bovin notamment.

**Description de la région :** conflit d'usage autour du foncier, constat mitigé sur l'installation d'agriculteurs et sur la volonté politique d'installation face à l'artificialisation des terres. Monopole du circuit hydraulique pour la viticulture. Discours politique « il faut du local » mais peu de d'action en cette faveur. Problématique de productions avec un manque pour fournir des productions locales. Il y a une diversification mais il n'y a pas de volonté politique. Pas de reconnaissance des paysans sur ce qui peut être fait sur le territoire. Critique du monde viticole et du monopole, manque de reconnaissance de paysan et de ce que cela induite à travers la culture de la terre, le respect de la nature, la vente directe et les circuits de proximité.

**Le constat :** est le manque d'évolution structurelle, en termes d'installation etc. Installer un paysan sur une commune relève d'un combat. Les terres ne correspondent pas, beaucoup de difficultés. Des contraintes imposées artificiellement par les élus. Beaucoup de sol sont en stockage spéculatif, 50% de la SAU en friche à La Boissière. L'installation est compliquée. Le discours avec les élus est mitigé. Sur le foncier privé est compliqué à mobiliser pour les élus. La demande en Pays Cœur d'Hérault est très forte, « si chaque commune préemptai un hectare par an d'espaces agricoles on pourrait installer beaucoup plus de monde », il y a de la demande en installation. C'est le Pays où il y a le plus de boutiques de producteurs, 5 en tout. Les boutiques sont beaucoup en réseau « on se connaît tous ». Ce n'est pas institutionnalisé et la visibilité n'est pas une nécessité. Il y a de l'entraide, il y a une solidarité qui est présente. Pas assez de production vers des structures publiques, ce n'est pas le marché souhaité. Ce sont de petites fermes, il faut de la valeur ajoutée pour leurs produits. Avec le réseau, notamment Terres Vivantes. Réseau où les personnes se connaissent, cela marche au réseau,

pas besoin de rentrer dans un circuit officiel. Les limites à ces installations de producteurs : manque de foncier, manque d'eau. Le réseau d'eau du canal de Gignac, lorsque la saison viticole est terminée il n'y a plus d'eau. De septembre à mars il n'y a pas d'eau. Les maraîchers doivent avoir des forages pour fonctionner tout l'hiver. Ces initiatives doivent partir des producteurs et ne pas être induites par la classe politique. Ils doivent soutenir sans initier. Et il y a un manque à ce niveau-là.

Cette initiative de système alimentaire doit enfin prendre une portée politique actionnée véritablement sur le territoire. La cohérence est importante mais la visibilité n'est pas nécessaire, le réseau est informel. Ce n'est pas un réseau animé régulièrement, mais ce n'est pas un problème.

**Les consommateurs :** un panel de personnes diversifié, des couples qui s'installent, des familles. Travail local, La Boissière, Montarnaud, Vaillauquès, Aniane, quelques clients proches de Juvignac. Il y a une augmentation de la production locale. Un autre producteur en cochon sur Clermont l'Hérault car il manquait des produits. Il y a une demande et l'offre derrière est difficile. Le frein dans les boutiques n'est pas les consommateurs. Au niveau du pouvoir d'achat, il y a ceux qui regardent et ceux qui ne regardent pas, cela joue sur la fréquence des achats en boutique. Il y a une demande indéniable de lien entre le producteur et le consommateur, ils viennent voir les cochons, veulent savoir où cela est fait et comment c'est fait. Le label bio avec aussi Nature et progrès garanti un certain type de production. Ceux qui ne sont pas en bio remplissent quand même les prérogatives de la charte. Certains ne se mettent pas en bio car ils ne veulent pas payer les certifications, les contrôles etc.

**Les autres producteurs :** il y a des agriculteurs qui se mettent en raisonnés, portés par la FNSEA et se mettent sur de grandes plateformes. Agriculture raisonnée est un concept flou. Elle a été créée par la fédération des producteurs de produits phytosanitaires, cela mis en gestion par l'ancienne présidente de la FNSEA. Cela a été promu par les vendeurs en phytosanitaire.

**La progression de l'agriculture locale :** peu d'évolution de la part des agriculteurs implantés depuis longtemps. Les profils des boutiques et ceux en agriculture locale tendent vers des agriculteurs qui s'installent spécifiquement pour ce type de production. Ce sont des installés qui ont 20 ans d'installation, il y avait des prémices de ces choses-là. Ces profils-là sont pour une grande majorité en boutique paysanne. Pour les nouveaux installant, très peu sont encore dans cette démarche. Cela passe beaucoup par l'association Terres Vivantes. Pour ce qui est d'une majorité de JA, ils s'installent massivement sur de l'agriculture conventionnelle. On se retrouve sur deux types d'agriculture où certains produisent en masse des productions que plus personnes n'achète. Ces produits sont d'ailleurs vendus à l'export mais aussi à bas prix mais il y a aussi le monde paysan qui répond à une demande forte des consommateurs, c'est une question de volonté. L'agriculteur est producteur de matière première, soit on vend sa moitié première soit on est au bout de la chaîne. Dans ce cadre le prix de revient n'est pas le même. Les deux associés entrent dans une dynamique de circuit court, c'est le vendeur qui reçoit la valeur ajoutée, et l'intérêt est d'être le dernier de la chaîne. Être le premier permet d'avoir une garantie, les cochons on sait de quoi on parle. Chaque producteur a le monopole sauf s'il faut, comme les maraîchers avec un qui fait le vert et l'autre la racine.

**L'environnement et l'agriculture :** tous ceux qui sont installés dans ce cadre font attention à ce qu'ils font et comment ils le font. Cela fait partie de la charte mais surtout des bases de convictions.

*Entretien réalisé le 18 janvier 2019 à Saint-André-de-Sangonis chez et avec [Isabelle Vilde](#) agricultrice à la ferme de Lo Trescalan. Durée 1h00*

**Résumé :** Mme Vilde nous explique l'histoire de son exploitation agricole, ses engagements, les raisons de la diversification sur son activité et ses relations entretenues avec le territoire.

### **Synthèse :**

Création de Lo Trescalan par Monsieur Didier Vidal en 1994. Monsieur Vidal hérita de vignes et en profita pour revenir sur ses terres d'origines et se lancer dans la création de son exploitation agricole dans le secteur avicole. Pour commencer l'activité, Monsieur Vidal a dû s'endetter pour investir dans du matériel agricole. La grippe aviaire l'obligea à arrêter son activité et le laissa avec d'importantes dettes. Monsieur Vidal se débrouilla pour exploiter ses terres comme il le pu. Il était vu comme un marginal par les habitants et le monde viticole qui l'entourait.

Création d'une AMAP avec sa compagne Madame Vilde en 2004 grâce à un groupe de consom'acteurs. Connaissance en gestion de trésorerie pour des agriculteurs qui démarrent. Partage des risques entre les consommateurs et les agriculteurs. Beaucoup de Montpellierains qui ont souscrits sans être jamais venu mais qui soutenait la démarche sont venu et furent déçu des produits qui étaient proposées (pas de tomates, méconnaissance des légumes de saisons...). Conflits entre les consommateurs et Lo Trescalan pour diversifier les paniers et recommandations pour acheter des légumes aux grossistes bio local (Bio Cash). Refus de Lo Trescalan de s'approvisionner chez d'autres fournisseurs car contraire au valeurs défendus. Dissolution de l'AMAP fin 2006.

Création d'un "Teikei" (AMAP) où les consommateurs donnent ce qu'ils veulent pour permettre à l'exploitation de posséder un capital de départ et investir dans des semences. L'argent investi par les consommateurs leurs donnent un crédit de légumes qu'ils peuvent récupérer quand ils le souhaitent. Dans le couple Madame Vilde travaillait à la mairie et permettait d'apporter un revenu complémentaire et Monsieur Vidal travaillait sur l'exploitation.

Aujourd'hui l'exploitation fonctionne en vente directe. Sur le site qui fait 2 hectares il y a :

- 120 oliviers
- 350m<sup>2</sup> de tunnel
- Une serre pour les semis
- 1,5 hectares pour les jardins
- Un verger

La vente directe permet de limiter les pertes par rapport au marché et permet aussi de faire gagner du temps aux agriculteurs.

Rencontre avec l'animateur du fond LEADER du pays Cœur d'Hérault. Avec l'aide de l'animateur, ils ont monté un projet de diversification agricole dans l'accueil à la ferme. Co financement du Conseil général et du pays Cœur d'Hérault. Opposition de la mairie dans un premier temps mais qui a pu se résoudre par l'appui du Pays Cœur d'Hérault et du Conseil Général au projet de Lo Trescalan.

- La ferme a donc investi dans des Yourtes qui ne nécessitent pas de permis de construire. Elles permettent l'accueil de touristes en été. Ces yourtes fonctionnent cependant nécessitent un réinvestissement permanent à cause de l'usure des matériaux.
- Rénovation d'une ancienne construction qui habitait des chevaux. Lieux de restauration et accueil tout au long de l'année des activités (cours de Batucada, Yoga...). Cependant il y a un manque de moyen pour investir dans de l'isolation ou du chauffage.

La diversification par l'agrotourisme rentre dans une démarche globale de promotion d'une agriculture respectueuse de l'environnement, sans intrant...

Lo Trescalan fait aussi de l'accueil social en partenariat avec le CIVAM Bio et de l'accueil de scolaire.

Profils éclectiques des clients comme des touristes. La boutique sur le siège de l'exploitation crée un lien social entre le consommateur et l'agriculteur et attire la curiosité des habitants qui avaient perdu le lien avec le monde agricole. Cette proximité est une des raisons qui explique le succès de Lo Trescalan.

Anciennement adhérent à Nature et Progrès par manque de moyen. Certifié Agriculture Biologique à cause des consommateurs rassurés par la certification des produits alimentaires et parce qu'il y a une réduction fiscale sur le label.

Problème de production, saturation de la clientèle.

Problème d'eau. Incident du canal de Gignac qui a fait perdre l'ensemble de la production en 2015. Pas de soutiens des assureurs qui ont reprochés les pratiques trop gourmandes en eau. Cependant les experts étaient spécialisés dans la vigne. Manque de dialogue avec les gestionnaires du canal de Gignac. Volonté de faire un forage d'eau.

Collaboration avec une agricultrice qui possède un food truc qui vend sur le site de Lo Trescalan. Parfois du troc entre agriculteurs locaux.

Madame Vilde est présente un jour par mois au marché bio de Ceyras.

## Distribution :

*Entretien réalisé le 11/12/2018 avec [Michaël Masson](#), directeur général de l'Intermarché de Gignac. Durée 15 minutes.*

**Synthèse :** Le supermarché vend quelques produits locaux, légumes, charcuterie, mais il y a une difficulté pour trouver des exploitants avec qui faire des partenariats. Le problème est que les producteurs se manifestent souvent pour écouler des surplus, ce que le supermarché se refuse à accepter. Ils souhaitent des contrats sur le long terme avec des légumes/fruits fournis sur toute la saison. Si une telle occasion se propose ils seraient prêts à l'accepter. Le problème c'est aussi qu'il n'y a pas énormément de maraichers dans le coin, donc ça limite les possibilités d'accord. En plus le supermarché vend à un prix inférieur que celui auquel les producteurs vendent leurs produits sur les marchés ce qui n'en fait pas une option très intéressante pour eux. La demande est présente chez les consommateurs.

*Entretien téléphonique réalisé le 16/12/2018 avec [Christian Charpail](#), responsable au « Traiteur Délices » à Gignac. Durée 15 minutes.*

**Synthèse :** Ils réalisent environ, 600 repas par jour. La proportion de produits locaux est environ de 30 % elle varie suivant les taux imposés par l'état, mais également les exigences des cantines, dans les appels d'offre ceux-ci peuvent en demander plus ou moins. Le traiteur est favorable à l'utilisation de produits locaux mais ce n'est pas facile, il ne trouve pas toujours ce dont il a besoin. Il va se servir à Pomona (grossiste), ou au Marché d'intérêt national à Montpellier, qui possède de nombreux stands de produits locaux. Il peut également aller chercher lui-même ses produits par connaissance directe ou bien il se fait contacter par des producteurs par mail. Le problème majeur est celui de la livraison et de la perte de temps engendrée, car les petits producteurs ne livrent en général pas et lui il ne peut pas aller les chercher lui-même. Le prix est également souvent trop élevé pour les prix exigés par les cantines et ce n'est pas facilement rentable d'utiliser une plus grande proportion de produits locaux. Il soulève également le même problème qu'on a déjà entendu plusieurs fois, les « petits » agriculteurs ne sont pas fiables, au niveau régularité de la livraison, parfois ils n'ont pas ramassé tel légume à temps.

À propos d'Agrilocal, il est assez mécontent de cette plateforme car elle n'est pas efficace pour savoir rapidement, ce qui est disponible, ce qui ne l'est pas et qui peut lui livrer les produits dont il a besoin. Apparemment c'est un système où il faut faire des demandes en ligne, ce qui prend trop de temps... Ce n'est pas très intéressant en comparaison du fait d'appeler directement. Il livre environ 4 écoles et 4 ou 5 crèches.

Entretien réalisé le 4 décembre 2018 dans le bureau de *Sylvie Alfaro* à l'école élémentaire de Gignac.

**Résumé** : description de la cantine et de son fonctionnement ainsi que de l'outil phare qui est utilisé par Mme. Alfaro, la plateforme Agrilocal.

**Synthèse** :

Parcours personnel et professionnel : directrice du restaurant scolaire depuis 15 ans, au début travaillait en maison de retraite puis mutation interne. Job : gestion des commandes, livraisons.

La cantine : présence d'une diététicienne, la cantine était donc déjà en local bio avant Agrilocal mais les quantités étaient trop petites et c'était compliqué à gérer. Depuis Agrilocal c'est beaucoup plus simple. Toutes les « transactions » passent par Agrilocal. Le plus compliqué c'est de commander 15 jours avant. Pour ne pas avoir de stock, la cantine appelle directement sans passer par la plateforme pour rajouter ou autre. Achat de gobelets carton. Choix de la mairie et des élus, le budget compte aussi, on reste cantonnés aux fruits et légumes et à l'occasion des produits laitiers. La CC a participé à la communication du « fruit à la récré ».

\*montre la plateforme Agrilocal\*

Alimentation : il faut diversifier les produits notamment pour les fruits le matin. Initiative amorcée par les parents d'élèves et les élus. L'élue de l'école a voulu se lancer sur le bio et cela s'est fait. Au menu, tous les fruits et légumes, agriculture raisonnée et bio. Adhésion massive des parents d'élèves, 30% de local. Les débuts ont été compliqués pour mettre en place cette alimentation locale. Le coût d'un repas est de 6€/jour tout compris. L'achat est plus avantageux lorsque c'est un grossiste. Donc le temps passé sur la plateforme est long pour choisir les producteurs. Il y a toujours des producteurs qui répondent. C'est une adaptation constante entre l'offre, la demande et les menus à faire tout en évitant le gaspillage. La question du gaspillage, les enfants laissent parfois leur plat, ça se jette.

L'approvisionnement est compliqué et il faut respecter l'équilibre alimentaire, « quand je suis coincée, quand des fruits vont pourrir on les met au menu à la place des compotes sous vide qui ne risquent rien ». C'est compliqué de changer les menus en fonction des approvisionnements car les parents le savent et les enfants parlent. L'intérêt est de jongler entre le non-gaspillage et l'exigence des menus. Avant Agrilocal cela était compliqué de s'approvisionner car les agriculteurs n'avaient pas assez de production. Mais avec la plateforme y'a les quantités qui sont exigées.

La sensibilisation : commissions menu et la diététicienne fait participer les enfants à l'élaboration des menus. Affichage des menus en mairie, sur Facebook etc.

Global/évolution de la consommation : oui, ça a été compliqué, le personnel au tout départ se posait des questions sur ces initiatives notamment sur la question du prix. Exemple : la mairie de Bouzigues qui s'est intéressée à la démarche de Gignac.

Le SATD utopie ? Non c'est possible, mais la population doit jouer le jeu. Ne serait-ce que le tri.

*Entretien réalisé le 18/12/2018 dans les locaux de La Croix Rouge Insertion à Saint-André de Sangonis, avec Sylvie Millien, responsable administrative, accompagnée dans un second temps de Gilles Sabia, préparateur de commande/chauffeur livreur. Durée : 46 minutes (enregistrées).*

**Résumé :** Mme Millien nous a présenté l'avènement du maraîchage au sein de la structure La Croix Rouge Insertion, nous exposant les enjeux autour de cette activité ainsi que les constats. Gilles Sabia nous a apporté des informations complémentaires et partagé sa vision de l'agriculture biologique dans la région. Par la suite, il nous a mis en relation avec Jean-Rémi Barluet, coordinateur et formateur sur les jardins de maraîchage biologique.

**Synthèse :** En 1998 a été créé l'établissement CAPDIF (agrée Atelier et Chantier d'Insertion par l'Etat, voir les détails dans la plaquette « Rapport d'activité 2017 »). En 2017, l'établissement a été conventionné pour accueillir 43.03 ETP en parcours d'insertion socioprofessionnelle sur jour 4 chantiers en maraîchage biologique et un chantier atelier-insertion en environnement, qui est itinérant. Le premier chantier maraîchage à voir le jour est celui de Paulhan, suivi de Montagnac, puis Clermont-L'Hérault (originellement, puisqu'il a été remplacé par Valros – les communes mettant à disposition leur terrain) et pour finir sur le Domaine départemental de Bayssan, à Béziers.

Toute la production est revendue sous forme de paniers à des particuliers (ceux-ci peuvent venir les récupérer eux-mêmes directement au jardin), sinon des écoles sur Montpellier et des entreprises qui sont livrés tous les jeudis [AN : il y a aussi un circuit à Sète pour livrer des retraités]. Lorsqu'il y a surproduction, les productions peuvent être vendus à des grossistes (c'est le cas pour NouriBioMarket à Clermont-L'Hérault, partenaire démarché avec qui l'organisation travaille depuis 3-4 ans ; elle y envoie notamment ses salariés en stage).

Le maraîchage n'est qu'un support pour trouver/retrouver une dynamique vers l'emploi : se soumettre à des horaires, travailler en équipe, faire du lien social, exécuter des tâches. Ce support peut susciter des vocations mais il se révèle surtout être un loisir par la suite pour certains. De par cette activité, les salariés (16/jardin) sont sensibilisés à une alimentation saine et plus respectueuse de l'environnement. Ils ont l'opportunité de s'approvisionner de leurs propres paniers à des tarifs préférentiels.

Habituellement, un panier de 5 kg coûte 13€ (malgré leurs recettes, l'établissement requiert de subventions car les fonds propres ne sont pas suffisants). Le panel de clients est assez hétéroclite selon Mme Millet qui les rencontre lorsqu'ils viennent chercher leurs légumes directement à la Croix Rouge Insertion (notamment car elle est en face de la ressourcerie). Elle a par ailleurs observée, en tant qu'habitante de Pezenas, une recrudescence du bio sur le marché, passant de deux producteurs en bio à une dizaine.

En ce qui concerne la démarche pour la certification bio, elle est administrativement compliquée, cher, avec beaucoup de contraintes. Afin de renouveler leur certification ECOCERT, il y a pour chaque jardin un contrôle annuel : vérification des factures (semences, achats), amendement des terrains, contrôle inopiné sur les cultures.

Les cultures sont décidées en fonction de la demande et des besoins, pour ce faire un plan de culture est établi en début d'année. Les jardins rencontrent un succès, à tel point que le jardin de Valros a doublé sa surface de production et que les perspectives de développement de ces jardins existants tendent vers leur extension.

Entretien réalisé le 15/01/2019 à la Cave de Montpeyrroux avec *Sebastien Lemoine* salarié de la cave coopérative. Durée : 1h (enregistré)

**Résumé :** Il nous présente l'histoire, les valeurs et la philosophie qui sont celles de la cave coopérative et nous donne son regard sur l'oenotourisme, la multi-activité et l'agriculture dans la région.

#### *Présentation des projets de l'historique, de la cave*

Nous sommes à la coopérative de Montpeyrroux nouvellement nommée Castelbary. Ce nom date de 5 ans, la coopérative, elle date de 1951 qui est le dernier volant de la création de coopératives.

C'est l'une des coopératives les plus dynamiques, le début de la mise en bouteille se fait en 68 et le caveau de vente apparaît à partir des années 80 (caveau dédié). C'est la 8<sup>ème</sup> entreprise dans l'Hérault à avoir demandé la mise en bouteille en 68.

La Cuvée Or est très connue en grande surface, de manière générale la coopérative vend des vins d'appellation depuis le début. VDQS Montpeyrroux était l'appellation officielle avant les AOC.

Coteaux du Languedoc, Montpeyrroux 1985,

En AOC ce sont des vins d'assemblage, AOC norme de qualité et de définition d'un produit. Les cépages carignan grenache cirahe saint seau morvel. => Cépages méditerranéens.

La coopérative gère 120 familles 500 hectares sur les 900 de l'appellation, 60/70% des parcelles sont à la coopérative. 15 domaines sont créés au fil du temps.

Ils veulent que Montpeyrroux accède à la notion de cru. Ils travaillent pour ça avec un syndicat. Ils font partie de l'appellation Terrasse du Larzac.

Ambition du cru deuxième échelon appellation Montpeyrroux AU SEIN des terrasses. Le dossier a été déposé en 2018 ils travaillent dessus depuis 5 ans et ça devrait sortir dans 3 ans.

Audit stratégique. Redéfinir la gamme redéfinir ce que l'on veut vendre. Redéfinir la présentation de la cave aujourd'hui. C'est une coopérative engagée avec des valeurs avant tout, des valeurs mises en avant aujourd'hui. Des valeurs sociales, solidaires et environnementales. Valeurs de la RSE vins qui sont à leur image. Ils font du vin de terroir. L'engagement environnemental date de 2007, début de réflexions dans les années 2000. Ils ont commencé à transformer les parcelles en agriculture raisonnée donc sous une certification qui s'appelle *Terra Vitis* qui est possédée une charte d'agriculture raisonnée, les parcelles sont contrôlées tous les 2/3 ans.

Trois cercles : écologique, économique et social

*Terra Vitis* ne parle que de la production. La coopérative en tant qu'entreprise est certifiée vigneron en développement durable. C'est une certification du monde viticole, Norme ISO 26 000.

RSE : responsabilité sociétale de l'entreprise. Il faut penser et formaliser la manière de travailler.

120 familles de coopérateurs, 20/30 familles sont coopérateurs à plein temps et sont en mono-activité.

#### *Multi-activité*

Il n'existe pas beaucoup de multi-activité à part l'olive car historiquement vigne et olives sont plantées au même endroit. Parfois il y a un peu de vente de raisin de table mais ça demande une technicité différente des raisins de vin. Depuis le gel de 56 la polyculture a disparu au profit d'une mécanisation vers la viticulture. Ce n'est pas comme en vallée du Rhône où les vigneron font des fruitiers etc...

## • Annexe 4

### Glossaire



**Agrilocal** : Outil pour favoriser le circuit-court en restauration collective. L'association met au service des acteurs du territoire une plateforme de mise en relation numérique accessible par Internet, favorisant les échanges entre les acheteurs de la restauration collective et les fournisseurs de produits agricoles.

<https://www.agrilocal.fr/>

**Réseau « Bienvenue à la Ferme »** : Les agriculteurs du réseau Bienvenue à la ferme coordonné par les Chambres d'Agricultures s'engagent à proposer des produits fermiers de qualité, à offrir à leurs hôtes un accueil personnalisé et professionnel dans un environnement soigné, et à être ambassadeur d'une agriculture durable et responsable, enracinée dans les terroirs. <https://www.bienvenue-a-la-ferme.com/>



**Boutiques Paysannes** : Magasins de producteurs respectant la charte "Boutique paysanne" fédérés en réseau afin d'échanger sur leurs expériences respectives et pérenniser leurs initiatives dans le respect d'une charte commune. <https://www.boutiquespaysannes.fr>



**Buffet fermier 34** : Association d'agriculteurs fermiers réalisant des buffets de produits locaux pour des événements permettant de les valoriser. Elle s'appuie sur les adhérents de Bienvenue à la Ferme et Marché Producteurs de Pays. <https://herault.chambre-agriculture.fr/actualites/detail-de-actualite/actualites/des-buffets-fermiers-100-herault-toute-lannee/>



**CCVH** : Communauté de communes de la Vallée de l'Hérault

**Chambre d'Agriculture** : Organismes consulaires fondées par la Loi du 3 janvier 1924, en France. Elles sont chargées d'accompagner les exploitants agricoles dans leur développement et de représenter les différents agents économiques de l'agriculture : propriétaires, salariés, coopératives... (<https://chambres-agriculture.fr/>)



**Civam Bio Hérault** : Association loi 1901 créée en 1986 par des agriculteurs bio, elle réunit différents acteurs : agriculteurs certifiés ou en conversion en AB (Agriculture Biologique), entreprises de transformation et de distribution de la filière bio départementale. ainsi que tous les citoyens qui sont désireux de soutenir une agriculture respectueuse de l'environnement. (<https://www.bio34.com>)

**DD** : Développement Durable. Qualification que revêt le développement appréhendé sous le triptyque : économie, environnement et social. Il s'agit de concevoir la croissance économique sur le long terme en intégrant les dimensions environnementales et sociétales.

**EGAAD** : Les États Généraux de l'Alimentation et de l'Agriculture Durable

**InPACT Occitanie** : Rapprochement de réseaux associatifs agricoles en un pôle associatif au service d'une agriculture citoyenne et territoriale. <http://www.inpact-occitanie.org/>



**Loi Maptam** : Promulguée le 27 janvier 2014, elle porte sur la modernisation de l'action publique territoriale et d'affirmation des métropoles dans le but de clarifier les compétences des collectivités territoriales en créant des « conférences territoriales de l'action publique » (CTAP), organes de concertation entre les collectivités, et en réorganisant le régime juridique des intercommunalités françaises les plus intégrées, les métropoles.

**Marché Paysan** : Association héraultaise qui a pour mission d'assurer la promotion et la commercialisation des produits diversifiés issus de l'agriculture paysanne et/ou biologique de la région.

**Marché des Producteurs de Pays** : Marque des Chambres d'agriculture pour désigner des marchés qui ne réunissent que des producteurs locaux respectant une charte de bonnes pratiques afin d'apporter des garanties au consommateur. (<https://www.marches-producteurs.com/> )



**MIN : Marché d'intérêt national** d'après le Code de Commerce il s'agit de « services publics de gestion des marchés, dont l'accès est réservé aux producteurs et aux commerçants, qui contribuent à l'organisation et à la productivité des circuits de distribution des produits agricoles et alimentaires, à l'animation de la concurrence dans ces secteurs économiques et à la sécurité alimentaire des populations »

**Nature et Progrès** : Association de consommateurs et de professionnels mobilisés pour une agriculture biodiversifiée respectueuse de l'environnement, qui participe à valoriser le métier de paysan et ses savoir-faire, ainsi que le milieu rural. À partir d'un cahier des charges techniques et d'une charte qui prend en compte les aspects environnementaux, sociaux et économiques, l'association délivre une mention non conventionnelle dans le cadre des Systèmes Participatifs de Garantie (SPG). Ils sont reconnus par la Fédération Internationale des Mouvement de l'Agriculture Biologique (IFOAM). <http://www.natureetprogres.org/>



**Loi Notre** : Promulguée le 7 août 2015, elle porte une nouvelle organisation territoriale en confiant de nouvelles compétences aux régions. Elle supprime la clause générale de compétence des départements et régions qui avaient été rétablis par la loi MAPTAM. Par ailleurs, elle est accompagnée d'une loi qui modifie le découpage des régions

**Organisation Slow Food** : Mouvement international impliquant des millions de personnes à travers le monde. L'objectif de cette mobilisation est de sensibiliser les citoyens à "l'écogastronomie" et à "l'alterconsommation". (<https://slowfood.fr>)



**PAD** : Prime d'abandon définitif. Correspond aux parcelles soustraites au potentiel viticole via l'arrachage, faisant l'objet d'un octroi de prime.

**PBS** : Production brute standard. Elle décrit un potentiel de production des exploitations.

**PGRE** : Plan de Gestion de la Ressource en Eau. C'est un outil stratégique piloté par l'État qui est établi de manière collective avec les divers usagers de l'eau. Il permet d'intervenir de manière globale et concertée en identifiant différents projets d'économie d'eau à mettre en œuvre (<https://www.rivieres-usses.com>)

**SPG** : D'après la définition de l'IFOAM ce sont " des systèmes d'assurance qualité ancrés localement. Ils certifient les producteurs sur la base d'une participation active des acteurs concernés et sont construits sur une base de confiance, de réseaux et d'échanges de connaissances". Ainsi, les SPG, en tant qu'outils collaboratifs, se distinguent de la certification conventionnelle.

**Vallée 3D** : Le projet de territoire de la Vallée de l'Hérault s'appuie sur 3 grands principes : durabilité, démocratie, digital.