



■ ReCOLTer : UNE PLATEFORME DE PRODUCTEURS LOCAUX



■ STRUCTURE

- ReCOLTer est une association créée en 2010. Ses bureaux sont situés à Saint-Prim. Son objectif est de commercialiser les produits locaux des agriculteurs adhérents. Pour cela, ReCOLTer se place comme un intermédiaire entre les producteurs et les acheteurs.
- L'association a réussi à fédérer trente-cinq producteurs pour assurer l'approvisionnement en produits locaux des acheteurs de l'association. Ces producteurs sont pour la plupart reconnus sur le territoire pour leur engagement dans ce type de démarche innovante.
- Le conseil d'administration de ReCOLTer est composé de quinze membres. Trois représentants des collectivités (la région, le département et le syndicat mixte Rhône Pluriel), des élus de communes, des personnes qualifiées (ancien chef d'établissement scolaire, ancien chef d'entreprise...) et des producteurs (certains sont retraités, mais pas inactifs).

- Les agriculteurs membres de l'association sont principalement en agriculture conventionnelle. Quelques produits sont disponibles sous labellisation bio notamment grâce à la présence d'un maraîcher.
- L'activité de ReCOLTer est pour moitié assurée par les cantines scolaires. Les autres clients sont de plus petites tailles mais assurent des achats toute l'année. Il s'agit de restaurateurs, de restaurants d'entreprises (notamment grâce à la plateforme Cultures Chefs), d'hôpitaux et de maisons de retraite.
- ReCOLTer est une plateforme qui se porte bien. Suite à deux années de progression de 30 %, le chiffre d'affaires de la structure atteint 540 000 € (2017).

■ TRAJECTOIRE HISTORIQUE

- ReCOLTer apparaît comme idée en 2008 suite à l'interrogation d'un responsable d'école lors d'une commission agricole de Rhône Pluriel : « *comment en venaient-ils à acheter des pommes venant du Chili alors qu'il y'en avait au fond de la cour de l'école ?* ». Cette question a amené le syndicat mixte Rhône Pluriel à réfléchir à un projet d'approvisionnement de la restauration collective de son territoire en produits locaux.
- De ce point de réflexion jusqu'à la création de l'association en 2010, sept étapes ont été suivies :

Activités

- Les produits transitant par l'association sont divers. On retrouve des produits laitiers (lait, beurre, crème, fromage), des produits carnés (viande, charcuterie), des fruits et des légumes bruts ou sous vide. Le conditionnement sous vide est permis grâce à une légumerie appartenant à l'agriculteur membre dont l'exploitation accueille le siège de l'association. La légumerie a été construite grâce aux débouchés qu'assure l'activité de la plateforme ReCOLTer.



Rhône P.L.U.R.I.E.L.
est un syndicat mixte regroupant quatre communautés de communes et une communauté d'Agglomérations (Pays Viennois), et rassemblant :

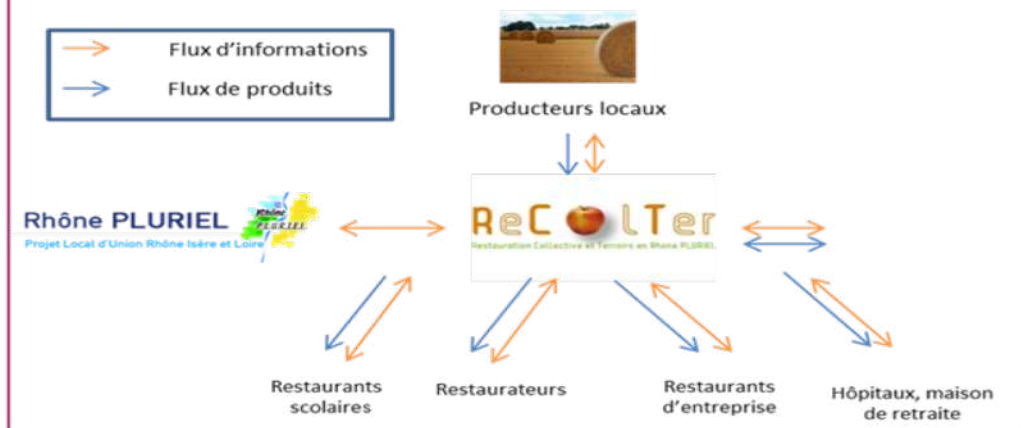
175 000 habitants
74 communes



Ce syndicat œuvre au développement du territoire à l'interface entre 3 départements : Isère, Loire et Rhône.

1. La définition des besoins
2. L'identification des enjeux économiques, environnementaux, sociaux et territoriaux
3. La rédaction du projet
4. La fédération des acteurs autour du projet
5. La création de partenariat avec les chambres consulaires, des gestionnaires de cantines mutualisées, le conseil général de l'Isère...
6. La vérification de la faisabilité financière
7. L'expérimentation du projet avec l'embauche d'une personne

Schéma des circuits de commercialisation de ReColTer



■ L'amont

- ReColTer compte trente-cinq producteurs adhérents. Ce qui lui permet d'avoir une large gamme de produits en fruits, légumes, produits laitiers et produits carnés. Selon le président de l'association « *la règle est d'en avoir plusieurs pour un même produit {de producteurs}. Par exemple, pour les pommes, ils sont trois ou quatre* ».
- Malgré la présence de plusieurs producteurs pour un même produit «ils ne sont pas concurrents». Au-delà de la répartition des volumes vendus pour un même produit entre les producteurs, la fixation d'un prix d'achat identique pour tous les adhérents évite la concurrence.
- Pour être adhérents, les producteurs doivent payer une cotisation symbolique d'environ 20€. Ils ont aussi l'obligation de signer une charte d'adhésion qui sert en quelque sorte de contractualisation entre l'agriculteur et ReColTer.
- Les deux tiers des producteurs sont situés sur le département de l'Isère. Les autres sont du Rhône ou de la Loire. Parfois, lorsque les producteurs ne peuvent plus satisfaire la demande des clients pour certains produits, des producteurs non adhérents peuvent bénéficier des marchés de la plateforme.

L'aval

- Dans un premier temps, ReColTer a été créée pour approvisionner les cantines scolaires en produits locaux, dont elles constituent la moitié de son chiffre d'affaires et de ses volumes vendus. Les membres de ReColTer estiment que leur « *belle clientèle, c'est les collègues* ».
- En raison des périodes de creux dans l'activité de la plateforme que provoquaient les vacances scolaires, de nouveaux clients ont été trouvés. On voit à présent une grande diversité dans la typologie de clients : restaurants scolaires, restaurateurs traditionnels, restaurants d'entreprise, hôpitaux, maisons de retraite...

- Cette diversité permet d'avoir une activité lissée sur l'année et des commandes d'importance variée qui semblent convenir aux producteurs.
- Deux types de relations commerciales existent entre ReColTer et ses clients. Une partie des achats se font de gré à gré sans contrat conclu dans la durée. Les autres achats passent par les marchés publics. Ce deuxième type de contrat montre généralement une volonté d'achat dans la durée et en quantité qui permet à ReColTer d'avoir de la visibilité. Ce type de contrat est notamment passé avec les cantines mutualisées. La gestionnaire s'est exprimée à ce sujet : « *C'est vrai que pour nous, les cantines mutualisées c'est très important. [...] Mais on a pu avoir une perspective de développement grâce à ces marchés. Ça veut dire qu'effectivement, on sait qu'on a déjà une part du chiffre d'affaires qui est réalisée avec ce marché. Donc ça nous permet après de prospecter géographiquement et dans l'organisation ça nous stabilise un peu aussi. C'est une opportunité et une chance d'avoir ces marchés pour nous.* »
- Les relations entre ReColTer et ses clients ne s'arrêtent pas à la prise de commande. Il existe également une transmission d'informations qui se matérialise par un document transmis aux clients, les informant des produits disponibles et des tarifs. Ces échanges sont liés à une volonté d'avoir un rôle pédagogique. Ces échanges d'information et le rôle pédagogique de ReColTer peuvent amener à de véritables partenariats.
- On peut citer pour exemple celui d'un restaurant scolaire qui a décidé de modifier ses menus pour être certain de pouvoir s'approvisionner par la plateforme de producteurs locaux. Les menus des restaurants scolaires sont généralement rédigés plusieurs semaines en avance, avant de savoir quels produits seront effectivement disponibles localement. Cette cantine a fait le choix d'indiquer sur les menus « *à base de légumes locaux* ». En n'étant pas plus précise, elle peut acheter les produits de la plateforme ReColTer quelque soit l'évolution des cultures.

R.I.R N° 19

18 Janvier 2017

LEGUMES ET FRUITS DU MOMENT

Après un mois de décembre très humide et peu ensoleillé et avec des températures négatives ces derniers jours, les salades prévues pour être à maturité en janvier n'ont pas poussé. Aussi, pendant une quinzaine de jours au moins, il n'y aura pas de batavias, de chènes ni de mâche. Vous trouverez en revanche, scaroles et frisées (en quantité limitée cependant). Pour vos entrées, vous pouvez prévoir au menu des carottes râpées, des betteraves cuites en cube, des poireaux en salades, des endives ou des soupes bien chaudes fort appréciées par ces températures hivernales. Vous trouverez tous ces légumes sur le catalogue bruts ou en 4^e gamme.

Extrait d'un bulletin d'information de ReColTer

ORGANISATION DE LA COMMERCIALISATION

- Les acheteurs doivent passer commande deux jours avant la livraison, avant 11 heures. Ce délai peut être plus long pour certains produits. Pour les produits laitiers, la commande doit être réalisée 10 jours plus tôt et quant à la viande 2 semaines auparavant. Cette contrainte est due à la volonté de l'association de ne pas avoir de stock. L'objectif est de livrer des produits «frais».
- Ce délai permet à l'employé de ReColTer de choisir le producteur qui satisfera la commande et lui transmettre la commande par mail avant midi à J-2. La récolte, et le conditionnement se font dans l'après-midi. Le transporteur vient récupérer les produits le lendemain ou la veille de la livraison.
- Le transport des marchandises des exploitations jusqu'aux clients est assuré par ReColTer grâce à deux transporteurs. Un troisième véhicule a été acheté pour permettre de faire trois tournées lorsque cela est nécessaire. Ce troisième camion est conduit par un des producteurs. Cela a notamment été le cas durant l'automne 2016.
- Cette organisation peut être facilement déstabilisée par des commandes trop tardives. L'employé de ReColTer peut accepter ce genre de commande mais, dans son rôle pédagogique, il ne manque pas de rappeler les raisons de la contrainte du délai.

Fixation du prix

- Les produits sont achetés aux agriculteurs par l'association puis revendus aux clients. L'association prend une marge sur le prix de vente final pour pouvoir assurer son fonctionnement.
- La question de la fixation du prix est importante, car l'un des buts premiers de la structure est d'améliorer la rémunération des agriculteurs du territoire. Pour cela, il est important d'avoir un prix d'achat juste des produits agricoles, mais qui reste relativement compétitif pour obtenir des marchés.
- Le prix d'achat d'un produit est fixe pour toute la saison et identique pour chaque producteur. Ceci permet de réduire le temps à investir dans cette étape de la commercialisation et apporte de la visibilité aux producteurs. Les clients peuvent commander plusieurs semaines avant la livraison en ayant connaissance du prix qu'ils payeront.
- Le prix d'achat des produits est fixé par les producteurs. ReColTer fait tout de même la démarche de se fixer «sur le prix moyen du marché» pour rester compétitif. La fixation du prix se faisait en «réunion de filière au début. Maintenant, c'est plus intuitif». La connaissance par ReColTer de ses adhérents lui permet de connaître les prix auxquels ils sont prêts à vendre. Les producteurs sont en principe consultés par téléphone pour fixer définitivement le prix. Malgré cela, si le prix ne convient pas à un producteur, un référent par filière est chargé de faire remonter tout dysfonctionnement ou désaccord.
- Il n'existe pas d'avantage tarifaire tel que des promotions pour les clients les plus fidèles. Cependant, ces derniers sont prioritaires lorsqu'une production précisée est presque écoulée.

ReColTer			CATALOGUE FRUITS ET LEGUMES DE SAISON			
Association Cultivateurs et Consommateurs Locaux			CATALOGUE AUTRES PRODUITS			
Pour nous joindre Tel : 04.37.04.69.34 Fax : 04 74 20 12 53 Portable : 06 51 87 47 13			En rouge les nouveautés de la semaine			
			RIR N°19		18.01.2017	
Tarif HT (TVA 5,5%)	Conditionnement	Unité	Agriculture Raisonnée		Agriculture Biologique	
			Px/kg semi-gros	Px/kg détail	Px/kg semi-gros	Px/kg détail
LEGUMES						
Ail	coisse	kg	4,80 €	4,80 €		
Betterave	coisse	10kg	1,30 €	1,55 €	2,05 €	2,30 €
Blettes cotes plus disponible	coisse	10kg	2,35 €	2,60 €		
Blette cotes et feuilles plus disponible	coisse	10kg	1,85 €	2,10 €	2,20 €	2,45 €
Betterave Chiogga	coisse	10kg	1,45 €	1,70 €		
Celeri branche	coisse	10kg	1,65 €	1,90 €		
Celeri rave	coisse	10kg	1,65 €	1,90 €	2,35 €	2,60 €
Carotte jaune vrac	coisse	10kg	0,95 €	1,20 €		
Carotte jaune fane (botte de 500 g)	coisse	la botte	1,45 €	1,45 €		3

Exemple des tarifs pratiqués

■ ECHELLE D'ACTION

- L'échelle d'action peut être définie comme régionale car l'ensemble des producteurs et des clients se situent en Rhône-Alpes¹. Pour la majorité, les producteurs appartenant à la plateforme sont situés sur le territoire de Rhône P.L.U.R.I.E.L (Loire, Rhône et Isère). Pour certaines productions qui ne sont pas présentes sur ce territoire telles que le poulet, les producteurs se situent à l'extérieur de cette zone : «*les poulets viennent de l'Ain*». Les clients sont quant à eux tous situés dans un rayon de 50 kilomètres du siège de la plateforme ReColTer qui se situe à proximité de Vienne.
- L'échelle d'action n'est pas plus grande pour plusieurs raisons. La principale caractéristique des produits est leur proximité. Cette qualification disparaît si le client est trop éloigné. De plus, le conseil d'administration de ReColTer et ses producteurs souhaitent fournir des produits extrêmement frais. Une raison supplémentaire de cette échelle d'action est la volonté de garder un contact possible entre le producteur et le consommateur. Enfin, la proximité de la ville de Lyon qui est un grand bassin de consommation joue un rôle important dans cette volonté de proximité.



■ QUALIFICATION DES PRODUITS

■ GOUVERNANCE

- Au niveau des circuits de commercialisation de ReColTer, la gouvernance est assez classique. Dans la plupart des cas, le client décide de manière unilatérale de ses achats. La relation peut être contractualisée. Il existe néanmoins un point innovant dans la relation de ReColTer avec ses clients, avec une réelle transmission d'informations, ainsi qu'un rôle pédagogique que la plateforme assume et défend. Dans certains cas, la prise de décision peut être partagée. Lorsque l'écriture des menus se fait en fonction des produits proposés par la plateforme, l'achat tient compte des contraintes des producteurs.
- Au sein de ReColTer, les décisions pour les orientations de la plateforme sont prises par le Conseil d'Administration. Ce conseil d'administration compte 15 membres et il est composé majoritairement d'agriculteurs et comporte des représentants des collectivités territoriales.

- Les produits vendus par la plateforme sont principalement issus de l'agriculture conventionnelle. Un maraîcher bio permet de compléter l'offre.
- La différenciation des produits se fait principalement par leur caractère local. Les clients de ReColTer se situent dans un périmètre de 50 kilomètres autour de Vienne. ReColTer propose une traçabilité poussée où l'acheteur connaît l'exploitation de provenance des produits. Ceci est important pour le président de l'association qui estime que le local doit permettre une rencontre entre le producteur et l'acheteur : «*Pour nous, il nous semble que le critère principal, c'est qu'il puisse y avoir contact entre le producteur et le client.*»
- ReColTer accorde une très grande importance à la qualité des produits et notamment à leur fraîcheur. Le prix de vente des produits est en accord avec la qualification que ReColTer veut donner à ses produits. Ils ne sont pas excessivement chers pour rester compétitifs, mais le prix est fixé pour rémunérer le travail des agriculteurs à son juste prix.
- La pédagogie faite sur ces prix justes participe aussi à la qualification du produit comme étant un moyen de soutenir l'agriculture locale.

■ VALEURS DÉFENDUES

- ReColTer défend ouvertement plusieurs valeurs auxquelles adhèrent les clients.
- On peut lire sur le site de la plateforme «*l'association ReColTer est portée par des valeurs communes à tous ses membres qui s'inscrivent toutes dans une logique de développement durable*». Il s'agit de : «*redonner le goût des aliments et des saisons, garantir la pérennité des exploitations agricoles du territoire par un système de commerce solidaire, limiter les transports en consommant des produits de proximité issus d'une agriculture raisonnée ou biologique, construire un projet basé sur des valeurs communes, recréer une identité culturelle*».

■ LIENS AU TERRITOIRE

- Il existe pour plusieurs raisons un lien fort entre la plateforme de producteurs et son territoire. Premièrement, le lien se fait avec la présence de tous les producteurs et les clients sur un même territoire restreint.

¹ A l'époque de la réalisation de cette étude de cas, les deux régions n'avaient pas encore fusionnées

- Deuxièmement, les producteurs de ReColTer sont très actifs dans les projets du territoire. Le président de l'association les qualifie de «*crème créative du territoire*».
- Troisièmement, il existe un fort lien entre l'association et les collectivités territoriales dans lesquelles elle est située. Rhône P.L.U.R.I.E.L est à l'initiative du projet. Le département de l'Isère soutient fortement la plateforme en lui ouvrant les marchés des cantines mutualisées des collèges de l'Isère. Ces deux collectivités et la région sont représentées dans le Conseil d'Administration.

■ CE QUI FAIT SYAM DANS CE CAS

- La plateforme de producteurs ReColTer propose une nouvelle façon de commercialiser des produits alimentaires en renouvelant la manière dont les acteurs des systèmes alimentaires travaillent ensemble.
- D'une part, la plateforme de producteurs fait travailler ensemble plusieurs agriculteurs qui pourraient être en concurrence dans d'autres situations. La fixation d'un prix commun aux producteurs pour chaque produit est particulièrement innovante.
- D'autre part, au travers de leur rôle pédagogique, les membres de ReColTer proposent une nouvelle manière de travailler avec leurs clients. La relation n'est pas purement commerciale, car des échanges d'informations sont réalisés. Dans le meilleur des cas, cette relation entre ReColTer et son client conduit à une relation partenariale.
- ReColTer fait donc partie des initiatives en agriculture qui cherchent à proposer une alternative à un système dit de «masse». Elle cherche à mieux rémunérer les agriculteurs alors que la plupart des circuits conventionnels ne le font pas, à réduire l'opacité des circuits d'approvisionnement et à reconnecter producteurs et consommateurs, agriculture et alimentation.

■ DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

- Bien que ReColTer connaisse un fort développement commercial depuis deux ans, la plateforme a connu quelques difficultés. Comme le rappelle la responsable du développement en parlant de l'approvisionnement de restaurants scolaires en produit locaux «*la question est simple, mais la réponse est compliquée*».
- La première difficulté a été d'organiser le regroupement de l'offre : «*il n'est pas toujours facile de travailler avec un collectif d'agriculteurs, car c'est une somme d'individus et pas un groupe. [...] Quand on a deux producteurs qui produisent la même chose, ils comparent leurs produits*». ReColTer a réussi à surmonter cette difficulté en rendant les producteurs complémentaires. Un même prix fixe pour tous les producteurs et un partage équitable des commandes entre chaque exploitation a permis de réduire ce ressenti.
- La seconde difficulté a été d'avoir une activité stable tout au long de l'année. En effet, les premiers clients de la plateforme de producteurs ont été les cuisines scolaires. Par conséquent, une baisse importante de l'activité s'opérait lors des vacances scolaires. Les membres de l'association ont su faire face en développant d'autres marchés auprès d'autres clients.
- Enfin, les membres de ReColTer espéraient au travers des marchés publics obtenir une assurance d'achat en quantité et dans la durée. Ceci n'a pas toujours été le cas et a abouti à quelques déconvenues. Par exemple, suite à plusieurs achats ponctuels de carotte jaune, un client a décidé de passer un marché public. ReColTer ayant remporté le marché, et dans une démarche d'anticipation, le producteur a décidé d'augmenter sa production. Malheureusement, le client a diminué ses achats et un autre client a dû être trouvé pour compenser. Les marchés publics ne sont donc pas forcément vecteurs de prévisibilité et de certitude, notamment ceux qui n'incluent pas de garantie sur les volumes qui seront achetés.

Source

- Cette fiche a été rédigée à partir de deux entretiens avec le président et la responsable du développement de ReColTer en 2016 et en 2017.
- Le site internet de l'association a aussi été une source importante d'information.

Plus d'informations sur
le programme PSDR et le projet :

www.psd-r.fr
www.psd-r-ra.fr

<http://www.isara.fr/Recherche/Alimentation/Thematiques/SYAM>

Les projets du programme Pour et Sur le Développement Régional (PSDR4 Rhône-Alpes) bénéficient d'un financement de l'INRA, de la Région Auvergne-Rhône-Alpes, de l'Irstea et de l'Union européenne via le FEADER dans le cadre du Partenariat Européen pour l'Innovation (PEI-AGRI).

