

# Lieux de vente collectifs : à chacun son style !

■ Plusieurs adhérent·e·s Nature & Progrès ont participé à la création d'une multitude de lieux de vente collectifs en France, voire en ont été à l'origine. Zoom sur sept initiatives paysannes.

Anne Andrault

*Depuis plusieurs années, des paysannes et des paysans ont fait le choix de commercialiser ensemble leurs produits. Ce panorama de sept projets récents de lieux de vente met en valeur l'« effet collectif ». Certains de ces regroupements sont informels, d'autres bien structurés.*

*Tous sont en mouvement perpétuel et débordent d'inventivité.*

*À la question : « d'où vient l'idée de ce lieu ?*

*Comment cela a-t-il commencé ? », personne n'a répondu : « du besoin de vendre des*

*produits en direct avec une meilleure rentabilité économique pour les producteurs-rices et transformateurs-rices. » Ce souci légitime est certainement néanmoins devenu une réalité*

*aujourd'hui pour les participants à ces projets. Dans plusieurs cas, la crise du COVID a été un déclencheur ou un accélérateur d'initiatives.*

*Les véritables raisons de l'existence de ces lieux sont à chercher plutôt du côté du besoin d'union des forces et des énergies, d'efficacité du partage de connaissances et de savoir-faire, de la complémentarité, mais également du côté de la puissance de l'intelligence collective.*

*Le plaisir d'agir à plusieurs transparît dans chacun de ces récits. Cependant, ce modèle n'est pas toujours une sinécure, ces groupes connaissant un besoin insatiable d'accroître la participation pour éviter, à terme, l'épuisement des plus engagés.*

*Pour les adhérent·e·s sous mention Nature & Progrès investi·e·s, l'expérience du fonctionnement participatif acquise au sein de l'association les a clairement aidés à travailler sur la sélection des produits lors des visites des fermes, ou bien encore, à rédiger une charte ou un règlement intérieur. À ne pas négliger également, la prépondérance des outils informatiques, indispensables pour faciliter la vie de collectifs dont les membres sont dispersés géographiquement. L'objectif de ce mini-tour de France des initiatives : dénicher de bonnes idées, permettre un partage d'expériences, et pourquoi pas, faciliter l'éclosion de nouveaux lieux ! ■*

**Un marché 100 % N&P**  
Saint-Lizier – Ariège  
Entretien avec Mickaël,  
adhérent Nature & Progrès



©N&P Ariège

**À** l'origine, le projet a vu le jour après l'arrêt définitif, à la suite du COVID, d'un grand marché bio en Ariège, département où il est difficile, à cause de la dispersion et des montagnes, de se rencontrer et de mener des actions collectives.

En septembre 2021, Mathieu lance un marché N&P à Saint-Lizier, le dimanche des journées du patrimoine. Son implantation a été facilitée grâce à son mandat dans l'équipe municipale. Ce n'est plus le cas aujourd'hui, ce qui occasionne quelques frais (imprimerie et location de tentes) pour N&P 09. Cet événement est un moment clé pour la vie du groupe N&P Ariège. Cette année, la troisième édition du marché est ouverte aux producteurs N&P des départements voisins. La plupart vendent sur leur propre stand ; un espace commun permet à celles et ceux d'Ariège qui ne peuvent pas venir de présenter leurs produits. Une restauration avec buvette est en cours d'organisation, ainsi que des animations autour de la transmission de savoir-faire.

Un stand de promotion de la mention Nature & Progrès animés par les groupes Ariège et Haute-Garonne accueille exclusivement des exposants Nature & Progrès (hormis les associations militantes aux projets compatibles avec celui de N&P) pour que le message ne soit pas brouillé.

La première année, c'est principalement Mathieu qui s'est chargé de l'organisation du marché. La deuxième année, il a été rejoint par Michaël. À l'assemblée générale du groupe Ariège en 2023, une commission de sept personnes, dont cinq actives, a été créée. Michaël a mis en place divers outils organisationnels informatiques : enquête en ligne auprès des exposants pour leur demander leur intention de participer, leurs possibilités d'investissement dans la communication et le bénévolat, et leur avis concernant quelques décisions à prendre en amont ; tableurs et pads partagés ; réunions téléphoniques. Ceci a considérablement augmenté l'efficacité des réunions. L'usage des outils Framasoft est privilégié au sein du groupe qui a adhéré au réseau.

■ Nature & Progrès Ariège  
[www.natureetprogres09.fr](http://www.natureetprogres09.fr)

**La biodiversité bio**  
autour d'un marais salant  
GAEC La Salorge de Vertonne  
et ses voisins – Vendée  
Entretien avec Damien, membre



**T**out a commencé avec un petit marché de producteurs dans une ferme et le besoin de créer des événements entre copains paysans. Le réseau s'est étendu petit à petit à d'autres producteurs-rices bio investis localement pour promouvoir la paysannerie locale et montrer la diversité des activités sur les marais salants. Aujourd'hui, une constellation de petits marchés (production locale et artisanat) se développe dans cette zone très attractive pour les touristes. Cela permet de profiter de l'activité présente autour du marais qui draine beaucoup de public toute l'année.

La foire historique a lieu en avril avec une trentaine d'exposants, producteurs d'alimentation et petits artisans locaux qui partagent la même philosophie. En automne, une autre, plus récente rassemble alimentaire et artisanat. Début juin, une après-midi et une soirée ont été organisées dans un élevage de brebis ; les deux premiers mercredis d'août, un petit marché de

producteurs alimentaires se tient en fin de journée et un maraîcher organise lui aussi un marché sur sa ferme.

L'organisation est informelle grâce à un collectif de bonnes volontés (producteurs-rices et artisan-e-s) qui se connaissent bien. Celui ou celle qui le souhaite organise à la ferme un petit marché selon ses envies. Dans ce collectif, seul le GAEC La Salorge est sous mention N&P. Les autres sont sous label AB. Ensemble, les copains cherchent à rencontrer de nouveaux participants et à investir de nouveaux lieux, à toucher d'autres personnes. Tout le monde met la main à la pâte. Il y a quelques réunions physiques, beaucoup d'échanges et de partage. Tout se fait en fonction des affinités et des capacités; chaque événement est propre à la personne qui l'organise, mais l'effet collectif est réel.

■ **GAEC La Salorge de la Vertonne, Marais aux Fèves, 85340 L'Île-d'Olonne**  
<https://catalogue.accueil-paysan.com/fr/catalog/structure/934/>, [contact@lasalorge.fr](mailto:contact@lasalorge.fr)

### Un circuit court en région de basse montagne

*L'Épicerie Paysanne Ambulante et Solidaire – Aude*

Entretien avec Thomas, animateur de la Maison Paysanne à Limoux



L'initiative a vu le jour en réaction aux marchés à l'arrêt à cause du COVID, aux producteurs-rices qui avaient besoin de vendre et aux consommateurs-rices qui avaient besoin de manger bio. Dans la précipitation, un système de commandes et de livraison dans les villages volontaires de la Haute-Vallée de l'Aude s'est organisé. Un groupement d'achats local a mis son savoir-faire et ses outils informatiques à disposition; une coopérative de transformation (Les Jardins de la Haute-Vallée) a libéré un hangar pour la réception des produits.

Actuellement, le fonctionnement est bien rodé: du vendredi au lundi, les consommateurs passent commande sur un site dédié. Ensuite, chaque producteur trice relève les siennes pendant la semaine et apporte ses produits au hangar de Couiza le vendredi matin. Les commandes sont ensuite réparties par lieu et les producteurs-rices embarquent celles des villages traversés au retour, les déposent à un endroit où un référent les récupère. Les bénévoles répartissent les

cagettes individuelles et certains consommateurs viennent les chercher le vendredi après-midi sur place. Vingt-cinq bourgs et villages de la Haute-Vallée de l'Aude sont approvisionnés. Des paniers à très bas prix sont également proposés aux personnes en situation précaire.

Tous les produits sont locaux, la grande majorité bio et/ou N&P. Environ soixante-dix producteurs-rices sont inscrits et une quarantaine se rend disponible chaque semaine pour assurer une diversité, sans esprit de concurrence.

Un règlement intérieur est en cours de rédaction. Les nouveaux producteurs sont tous en bio, voire sous mention N&P. L'EPAS est portée juridiquement par la Maison paysanne de l'Aude et son salarié Thomas dispose de dix heures par semaine pour gérer l'administratif. Son salaire et les autres frais (site Internet notamment) sont payés par la part contributive des producteurs à hauteur de 10%.

Le collectif réfléchit à créer une fête autour du circuit court.

■ **EPAS, <https://epiceriepaysanneambulanteet.solidaire.socleo.org>**

*Maison paysanne de l'Aude:*  
[www.maisonpaysanneaude.fr](http://www.maisonpaysanneaude.fr)

### Une réflexion permanente sur le collectif

*La Cagette champêtre – Cantal*  
Entretien avec Sylvie, une productrice du collectif



L'aventure a débuté avec des paysans et des paysannes qui pratiquaient entre eux (mais également avec des spécialistes) l'échange de connaissances, d'expériences et de conseils.

Un jour, en se penchant sur la commercialisation et sur le lien avec les consommateurs, ils décident de mutualiser leurs listes de clients et de proposer une offre plus dynamique et élaborée avec des paniers à la commande. Ils créent l'association La Cagette champêtre et se mettent en quête d'un local à Saint-Flour. Le groupe rencontre un homme qui met un local à leur disposition pour créer une dynamique dans la résidence dont il est propriétaire.

Actuellement, les commandes sont passées sur un site de vente en ligne, [lacagette.net](http://lacagette.net): chaque ferme alimente sa page avec un descriptif (lieu

de production et produits). Les producteurs-rices apportent les commandes chaque mardi au local. Des bénévoles les aident à préparer les paniers et les gens viennent sur place les chercher.

Initialement, au regard des aspects sociétaux portés par la mention, il s'agissait de proposer uniquement des produits N&P, mais, certains étant indisponibles en local, le collectif a ouvert aux productions sous label AB. Pour plus de diversité et une moindre concurrence, les producteurs-rices s'entendent: un éleveur propose de la viande, une éleveuse des terrines et des plats cuisinés, etc.; des deux chevriers, l'un propose du fromage, l'autre de la viande fraîche de chevreau. Un petit marché de producteurs a lieu dans la résidence une fois par mois. Le collectif participe au festival des Hautes-Terres, en juillet, sur un stand commun et propose également de la restauration. Ils se retrouvent aussi sur le marché hebdomadaire de Saint-Flour.

Pour répondre aux attentes des consommateurs et du propriétaire, des temps d'échanges, des cinés, débats et des visites de ferme sont organisés. Cette année, l'association a travaillé sa communication avec des graphistes locaux afin de gagner en visibilité.

■ **La Cagette champêtre, École Notre-Dame, 32 rue du Collège, 15100 Saint-Flour.**  
[lacagettechampetre@gmail.com](mailto:lacagettechampetre@gmail.com)

### Pour des petites fermes...

*La Paysanne Rit – Puy-de-Dôme*  
Entretien avec Lia, cofondatrice



À l'origine de l'initiative, des producteurs-rices qui avaient envie de travailler ensemble et besoin de continuer à vendre en dépit du confinement et de la fermeture du marché d'Issoire. Un drive a été mis en place avec un maraîcher, prémices du futur magasin, puis d'autres se sont joints à l'expérimentation. L'occasion de mieux se connaître avant de lancer le lieu de vente.

L'idée de magasin avait été lancée avant le COVID, mais la crise a permis la structuration d'un groupe et que la sauce prenne. Grâce au CIVAM, le projet s'est structuré et concrétisé.

Aujourd'hui, les sept associés sont organisés en SAS, structure à capital variable qui permet d'intégrer assez facilement de nouveaux partenaires. Réunis en commissions, ils gèrent le lieu, loué par la SAS aux producteurs-rices; le magasin est

ouvert quatre demi-journées par semaine et les associés tiennent les permanences à tour de rôle. Les autres apporteurs ou dépôt-vendeurs (une trentaine environ) complètent l'offre, mais ne participent pas à la gestion. Le magasin est financé par une commission prélevée sur les ventes (plus élevée si l'on est dépôt-vendeur).

La Paysanne Rit a choisi le local, pas forcément le bio, même si c'est un plus. Pour garantir la qualité des produits proposés, une charte a été rédigée: le magasin privilégie de petites fermes majoritairement en vente directe, familiales ou presque, où le chef d'entreprise n'est pas simplement gestionnaire, mais travaille réellement sur place. Concernant les éleveurs, la recherche d'autonomie est un point important. Les apporteurs sont situés à 50 km à vol d'oiseau maximum. La commission producteurs organise des visites préliminaires. Parmi les sept associés, quatre sont sous mention N&P et l'une des trois autres réfléchit à rejoindre l'association. Les décisions importantes sont prises lors des réunions mensuelles, les autres, entre temps, via le logiciel Discord.

Les producteurs-rices discutent entre eux pour gérer la concurrence en évitant les doublons, et si besoin, en organisant notamment des alternances.

Pour le moment, les associés essayent avec l'énergie et le temps disponible d'organiser au moins une fête avec les clients et un repas partagé avec les dépôt-vendeurs. Le magasin édite également mensuellement La Gazette Paysanne.

■ **La Paysanne Rit, 8 rue Henri-Barbusse, 63 500 Issoire. [www.lapaysannerit.fr](http://www.lapaysannerit.fr)**

### Une boutique militante

La Borieta – Aude

Entretien avec Elsa et Alexandra, deux membres fondateurs



**T**out a commencé avec une douzaine de producteurs et de productrices qui ont décidé de créer une boutique. Certain-e-s faisaient déjà partie d'un groupement d'achat bio. Accompagné-e-s par le réseau Boutiques paysannes qui les aide à négocier un bail dans une zone commerciale à Carcassonne, La Borieta ouvre fin 2018, avec une trentaine d'apporteurs, tous en bio ou sous mention N&P pour l'alimentaire, mais également avec deux artisans.

Aujourd'hui, plus de soixante-quinze fermes vendent leurs produits au magasin, mais seules les douze à l'origine du projet gèrent la boutique

### Il s'agit avant tout d'une aventure humaine !

et se répartissent le travail. Les autres ont le statut de membres-dépôts et s'engagent à assurer une permanence par an. Leurs prélèvements sur ventes sont un peu plus élevés. Les membres dits « sympas » tiennent une permanence par mois.

Les clients peuvent adhérer à l'association s'ils le souhaitent. Les membres fondateurs sont organisés en commissions thématiques (administration, comptabilité, employeur, planning) et deux salariés s'occupent de la vente.

Diverses activités ont lieu sur place, car la moitié seulement du local est dédié à la vente: spectacles et débats, ciné et ciné-débat, répétitions d'une troupe de théâtre, réunions d'une association paysanne. La Borieta tient des stands de restauration sur des événements. Le magasin est l'une des vitrines de la vie associative et militante audoise.

Le local est grand et bien situé, mais le loyer élevé. D'autres pistes sont donc explorées: participer à un groupement d'achat avec commandes en ligne, approvisionner des établissements scolaires en circuit court, organiser un atelier de collecte et de lavage de verre, des ateliers de transformation de légumes et de découpe de viande, ou encore de la petite restauration.

Tenir dans la durée est un défi. Il faut arriver à structurer le groupe, s'approprier le lieu pour les nouveaux, maintenir la cohésion pendant les périodes difficiles, mais également résoudre les problèmes relationnels, car il s'agit bien avant tout d'une aventure humaine!

■ **La Borieta, 385 bd Denis-Papin, 11000 Carcassonne. [www.boutiquelaborieta.fr](http://www.boutiquelaborieta.fr)**

### Champ libre à tous les possibles

Champs libres – Ardèche

Entretien avec Eva, Lili et Léo, cofondateurs



**A**u départ, cinq transformateurs s'associent pour acquérir un bâtiment mis en vente par le diocèse à Lablachère. Ils montent une SCI, puis un projet de lieu de vente qui est sélectionné et, grâce à un ami investisseur, ils s'installent dans le lieu. Transmission,

partage et lien avec les acteurs du territoire sont privilégiés.

Ils définissent des critères de sélection: proches (50 km maximum), propres (bio certifié ou non, N&P) et jeunes (récemment installés). Des groupes co-aménagent le magasin et travaillent sur les statuts, le règlement intérieur, la charte éthique.

Aujourd'hui, Champs Libre a un an. Trente producteurs-rices se croisent au magasin qui draine un vaste territoire et une large diversité de population, chacun-e ayant son propre réseau de clients et son statut (Le Fournil est une SCOP, les autres des entreprises individuelles). La SCI est propriétaire du local et le loue au magasin, une association au sein de laquelle les fondateurs ont le même pouvoir que les autres. Vingt-cinq permanents évoluent avec cinq dépôt-vendeurs, qui eux, paient un peu plus. Particularité du lieu: les cinq fondateurs ont monté leur atelier de fabrication sur place. Des réunions de quatre heures ont lieu toutes les trois semaines. La prise de décision se fait au consentement. Ce processus, qui fait appel à l'écoute et à l'intelligence collective prend beaucoup de temps, mais la décision est acceptée par un maximum de personnes.

Un cahier de transparence a été mis en place, en particulier pour les producteurs qui ne sont pas certifiés ni sous mention N&P: chacun présente sa ferme, ses pratiques, explique ce qu'il fait en cas de difficultés. Cette démarche délicate demande une confiance réciproque entre producteur-trice-s et client-e-s. Avant d'intégrer une nouvelle ferme, une enquête est menée, un peu similaire à celle de N&P pour l'attribution de la mention. Certains produits étant introuvables localement, la question s'est posée de les chercher plus loin. Le collectif a rejeté cette idée.

Certains cultivent l'entraide: les maraîchers font des rotations, les sous-produits d'un producteur servent à un transformateur, des chantiers ont lieu sur place, etc. Un financement participatif a été lancé pour construire une pergola. Le groupe aimerait également mettre en place un service de livraison. De petits événements, les Vendredis de Champs Libres, un marché gourmand de producteurs ont été créés pour croiser toutes les personnes qui gravitent autour du magasin. Cet été, deux concerts ont été organisés dont l'un, pour la première fois, n'a pas été porté par les membres fondateurs, qui s'en réjouissent: la preuve que les gens s'approprient le lieu et se sentent chez eux.

■ **Champs Libres, Notre-Dame, 07230 Lablachère**

### Autres contacts

■ Réseau Boutiques paysannes [www.boutiquespaysannes.fr](http://www.boutiquespaysannes.fr)

■ La Cagette, site de vente en ligne directe de producteurs [www.cagette.net](http://www.cagette.net)