

QUELLES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES POUR DIVERSIFIER SON EXPLOITATION ?

A l'initiative de collectivités des monts et coteaux du Lyonnais, la marque collective «le Lyonnais Monts et Coteaux» a réalisé, en 2020, un travail visant à identifier de nouvelles filières intermédiaires. Vous trouverez ici un mémo sur ces opportunités et une façon d'aborder ces initiatives : les partenariats d'avenir.

Contexte :

Beaucoup d'exploitations du territoire sont en situation de fragilité malgré des besoins d'approvisionnement en produits locaux importants.

Un contexte préoccupant...

- > Environ 30% des exploitations ont disparu entre 2000 et 2010.
- > La moitié des chefs d'exploitation a plus de 50 ans.
- > Plus de 60% des agriculteurs travaillent uniquement en circuits longs.

...mais de nombreuses opportunités...

- > L'autonomie alimentaire de la métropole lyonnaise est de seulement 4.6 %. L'objectif est de passer à 15% à court terme.
- > Les Monts et Coteaux du Lyonnais ont une marge de progression importante pour le consommer local.
- > Théoriquement, les besoins alimentaires locaux sont supérieurs à l'offre de production.

... et des limites à dépasser :

- > Une demande et une offre qui se heurtent à la question logistique.
- > Des besoins en produits locaux qui ne trouvent pas toujours une production locale organisée.

LA CRISE DU COVID-19

La période de confinement a mis en lumière les faiblesses d'approvisionnement des territoires et notamment des villes.

De nombreux acteurs se questionnent sur la sécurité alimentaire des habitants à l'échelle locale. La résilience alimentaire, c'est-à-dire la capacité à résister aux aléas climatiques, sanitaires, économiques est posée comme un objectif prioritaire.



Lors de la démarche conduite par la marque collective, plusieurs structures ont signalé leur intérêt pour ce type de partenariat. Elles ont participé à la demie journée d'échange organisée à Saint Martin en Haut.

Vous réfléchissez à vous installer, diversifier, reconvertir et recherchez des débouchés...
Contactez les !



SICOLY

Coopérative fruitière des monts et coteaux du lyonnais. Ses débouchés sont nombreux : pâtisserie, restauration, glaciers et barmen, magasin sur la métropole lyonnaise.
Contact : Jean-Bernard Cherblanc, Directeur des activités de fruits frais - 04 78 48 29 70 jb.cherblanc@sicoly.fr
Recherche tout type de production.



DE LA FERME AU QUARTIER

Coopérative territoriale qui veut revitaliser les campagnes en distribuant les produits de 50 fermes sur 10 points de livraison à Saint-Etienne, la restauration collective.
Contact : Orane Larouere, chargé de mission - 06.68.80.07.95 ou contact@delafirmeauquartier.org
Recherche fruits et légumineuses labelisés bio.



LE GRAP

Une coopérative réunissant des activités de transformation et de distribution dans l'alimentation bio-locale. Produits issus de l'agriculture paysanne.
Contact : Laure-Hélène Viallon, Chargée de Mission - 09 72 32 33 17 ou contact@grap.coop
Recherche tout type de production labellisée bio.

QUI CONTACTER POUR DEVELOPPER DE NOUVELLES FILIERES ?



THERA SANA (PRODUITS DIETAROMA)

Santé et Bien-être avec des compléments alimentaires naturels et bio. Des ingrédients issus de filières régionales (plantes aromatiques et médicinales).

Contact : Laurie Jolivet, Chef de Marque - 04 74 64 04 87
commandes@therasana.com
Recherche Plantes aromatiques.

BOUCHERIES ANDRÉ

Maitrise totale de la filière puisqu'ils sont éleveurs, abatteurs et bouchers. Garantie de circuits courts, du pré jusqu'à l'assiette. Disposent d'un centre de formation

Contact : Romain Delpont, Directeur d'exploitation -
r.delpont@boucheries-andre.fr
Recherche tout type de production hors viande.

TERRE AZUR

Grossiste pour les professionnels de la restauration depuis 100 ans; 40 000 restaurants en France sont livrés chaque année.

Contact : Sylvain Ange, Directeur Régional - 04 72 77 84 84 ou contact@terreazur.fr
Recherche Maraichers.

QUELLES OPPORTUNITES COMMERCIALES POUR DIVERSIFIER SON EXPLOITATION ?

LES PARTENARIATS D'AVENIR

Afin de développer de nouveaux moyens d'approvisionnements locaux, des circuits intermédiaires d'un nouveau type se développent : ils tentent d'associer les valeurs des circuits courts avec la logistique des circuits longs. Ces démarches se déroulent sur un temps long et rendent possible la diversification des exploitatons.

DEFINITION

Les partenariats d'avenir : une association active entre producteurs et metteurs en marché qui, tout en maintenant leur autonomie, acceptent de mettre en commun leurs efforts en vue de créer ou le développer de nouvelles filières locales.

Ces partenariats doivent sécuriser les agriculteurs et accompagner des dynamiques de reconversion, diversification ou d'installation. Ce sont des démarchent qui visent à développer, diversifier, adapter des productions agricoles et construire pas à pas de nouvelles relations commerciales.

Ces filières diffèrent du marché détail par des volumes plus importants.

Exemple du steak haché 100% Charolais du Roannais qui a réuni de façon innovante éleveurs, collectivités, abattoir, distributeurs et consommateurs pour créer une nouvelle filière.



La diversification :
se poser
les bonnes questions !

Elle entraîne de nombreux changements (social, juridique, réglementaires, humains, ...) et doit être pensée comme un projet viable et durable :

- Identification des liens entre stratégies commerciales et contraintes logistiques.
- Articulation circuits courts et circuits longs.
- Penser un projet viable et durable.

« Trouver des débouchés
et me laisser du temps
pour mener sereinement
ma diversification »

Contact :

Le Lyonnais Monts et Coteaux
marquecollective@le-lyonnais.org
Nicolas Mourgeon - 06 38 81 32 70

Directeur - Nicolas Mourgeon | Conception - Théo Fayolle
| Novembre 2020 | Le Lyonnais Monts et Coteaux -
Pixabay.com

Organisé par



Avec le soutien financier de



En partenariat

