



Les Cahiers de MANACOM

*Synthèse des
"Défis de MANACOM"*

15

SEPTEMBRE
2016

Les nouveaux circuits
d'approvisionnement et de
distribution en agroalimentaire.

l'Édito

Depuis 4 ans, Manacom organise un grand rendez-vous annuel auquel sont conviés les managers et les élus en charge du développement du commerce. Son champ d'action, initialement la Gironde, a été étendu à l'Aquitaine en 2014 puis à la Nouvelle Aquitaine cette année. Pour cette 4e édition, pas moins de 50 élus et managers du commerce de la Nouvelle Aquitaine se sont réunis à Bordeaux le 15 septembre dernier, en provenance de Guéret, Limoges, Villeneuve-sur-Loir, Angoulême, Bayonne, Pau ou encore Dax.



A l'ordre du jour : les nouveaux circuits en agroalimentaire. L'occasion de présenter les différents circuits existant à côté des traditionnels marchés : livraison de paniers fermiers, boutiques de producteurs, épiceries solidaires... Mais aussi de faire le point sur leurs atouts et contraintes pour identifier les moyens et synergies à mettre en oeuvre -entre le commerce, l'artisanat et l'agriculture- pour les renforcer.

Les travaux de cette journée sont publiés dans ce 3e numéro des Cahiers de Manacom.

Bonne lecture.

Pierre Goguet
Président de la Chambre de Commerce
et d'Industrie de Bordeaux Gironde

Sommaire

• Les participants	P. 4
• Introduction	P. 5
• Débat : les nouveaux circuits d’approvisionnement et de distribution en agroalimentaire	P. 9
- Le contexte	P. 10
- L’introduction	P. 10
- La volonté politique pour créer des circuits courts, de proximité et favoriser « la production locale » afin de répondre aux attentes des consommateurs	P. 11
- Les difficultés constatées au niveau des initiatives individuelles ou collectives	P. 14
- Les solutions envisagées pour favoriser ces nouveaux circuits	P. 15
- Comment mettre en relation le commerce, l’artisanat et l’agriculture ?	P. 17
• Questions/Retours d’expériences de l’assemblée	P. 19
• Conclusion de cette rencontre	P. 23

Les participants

Les « Défis de Manacom » ont réuni une cinquantaine de personnes pour partager leurs points de vue et expériences sur les nouveaux circuits d’approvisionnement et de distribution en agroalimentaire.

Ces participants étaient présents pour représenter les entités suivantes :

Les Managers du Commerce et Collectivités

ANGOULÊME

BÈGLES

BIARRITZ

BORDEAUX

COMMUNAUTÉ DE COMMUNES DU GRAND VILLENEUVOIS

COMMUNAUTÉ DE COMMUNES MÉDULLIENNE

DAX

DÉPARTEMENT DE LA GIRONDE

GRADIGNAN

GUÉRET

LA RÉOLE

LE BOUSCAT

LE HAILLAN

OFFICE DE COMMERCE DE BAYONNE - PAYS BASQUE

PAU

PAYS SUD GIRONDE

PESSAC

SAINT-MÉDARD-EN-JALLES

TALENCE

Les partenaires de Manacom

CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT INTERDÉPARTEMENTALE

DORDOGNE-GIRONDE-LOT-ET-GARONNE

BORDEAUX MÉTROPOLÉ

CHAMBRE D'AGRICULTURE DE LA GIRONDE

VILLE DE BORDEAUX

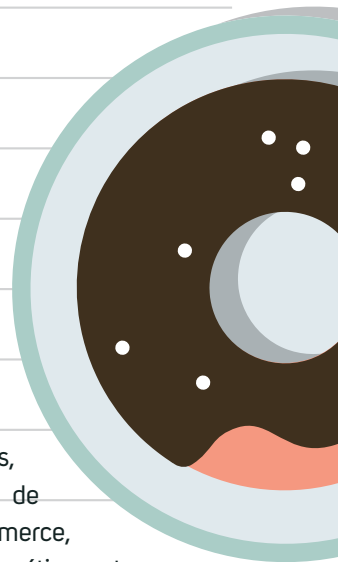
Les Chambres de Commerce et d'Industrie

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE BORDEAUX

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE BAYONNE PAYS BASQUE

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LIBOURNE

Introduction



Cinquante élus et managers du commerce de la Nouvelle-Aquitaine se sont réunis à Bordeaux, le 15 septembre dernier, pour « Les défis de MANACOM », le réseau des managers du commerce.

Depuis 4 ans, MANACOM organise un grand rendez-vous annuel auquel sont conviés les managers et les élus en charge du développement du commerce. Son champ d'action, initialement la Gironde, a été étendu à l'Aquitaine en 2014, puis à la Nouvelle-Aquitaine cette année.

Lors de ces défis, les participants ont « planché » 12 heures non-stop sur les nouveaux circuits de l'agroalimentaire. La journée a débuté dès 5 h 30 avec la découverte des coulisses du MIN de Bordeaux-Brienne. Elle s'est poursuivie par une visite des centres de formation des apprentis à Bordeaux-Lac (ICFA et INSAV).

Un débat autour des nouveaux circuits d'approvisionnement et de distribution en agroalimentaire a clos cette journée. Des défis ont également animé les deux visites, permettant aux participants répartis en deux équipes de se mesurer de manière conviviale et ludique.

Ces défis innovants ont mis l'accent sur le rôle clé du réseau MANACOM : réunir des élus de collectivités territoriales, des représentants de la chambre de commerce, de la chambre des métiers et d'agriculture ainsi que des managers du commerce de la Nouvelle-Aquitaine, afin qu'ils échangent leurs points de vue, leurs expériences pour identifier les nouvelles formes de commerce.

Des défis qui ont aussi permis d'amorcer toutes les perspectives liées au métier de manager, car MANACOM a également pour ambition d'aider les managers du commerce dans la pratique quotidienne de leur métier.

Ces cahiers MANACOM sont issus de cette journée riche en partage entre élus, managers et partenaires.

Cette synthèse récapitule le débat sur les nouveaux circuits d'approvisionnement et de distribution en agroalimentaire, pendant lequel idées, retours d'expériences et questions ont été échangés pendant une heure et demie.

VISITE DU M.I.N DE BORDEAUX-BRIENNE



DÉCOUVERTE DE L'ICFA ET DE L'INSA



LES DÉFIS DE MANACOM



LE DÉBAT





Débat

Le débat s'est articulé autour de la thématique :

Les nouveaux circuits d'approvisionnement et de distribution en agroalimentaire.

Les intervenants

Hattika Annab,

membre de la CCI de Bordeaux.

Franck Barbieri,

président de la COOBOF (Coopératives de la boucherie-charcuterie française), président de l'association des bouchers-abatteurs de Gironde, vice-président de la Fédération des bouchers et bouchers-charcutiers de Gironde.

Maribel Bernard,

présidente du MIN de Bordeaux et conseillère municipale pour le commerce et l'artisanat, foires et marchés de la ville de Bordeaux.

Denis Chaussié,

élu à la Chambre d'Agriculture de la Gironde en charge des circuits de proximité et de l'agritourisme – Président du Relais Agriculture & Tourisme en charge des réseaux « Bienvenue à la ferme » et Marchés des Producteurs de Pays – Gérant de la SARL Produits et Terroirs 33 en charge des drive-fermiers.

Alain de Framond,

chef de projet agriculture et parcs urbains à Bordeaux Métropole.

Pierre Pichardie,

directeur du MIN de Bordeaux.

Le contexte

Depuis plusieurs années, de nouveaux circuits d’approvisionnement et de distribution en agroalimentaire connaissent un succès croissant. À côté des marchés traditionnels, de nouvelles formes se développent : livraisons de paniers fermiers, boutiques de producteurs, épiceries solidaires, fermes, sites Internet, etc.

Aujourd’hui, les chambres consulaires observent néanmoins des difficultés pour ces producteurs/vendeurs, liées essentiellement au temps consacré et aux compétences requises pour vendre. D’autres initiatives s’essouffent par méconnaissance du terrain, du métier, des aides possibles, des accompagnements proposés par les collectivités.

L’objectif de ce débat fut donc de réaliser un état des lieux et un retour d’expériences sur ces concepts de circuits courts, puis d’essayer d’apporter des réponses concrètes aux membres de MANACOM.



L’introduction

Hattika Hanab, membre de la CCI de Bordeaux, a accueilli les participants par quelques mots de bienvenue.

L’introduction a permis de définir **les concepts de circuits courts, de proximité, et leurs différences avec les autres modes de commerce.**

Le circuit court implique des modalités de commercialisation de produits agricoles alimentaires répondant à deux caractéristiques : d’une part, la relation directe entre le producteur et le consommateur telle que la vente directe ou des circuits de commercialisation n’impliquant qu’un nombre limité d’intermédiaires, et d’autre part, l’ancrage territorial de la transaction (agglomération, communauté de communes, région...).

Il ne s’agit pas d’une pratique nouvelle. Historiquement, la distribution des produits alimentaires laissait une large place à la vente directe et/ou en circuits. Les marchés locaux de village ont toujours été des lieux d’échanges. Pas de nouveauté en soi, mais cette forme de commercialisation ressurgit depuis une dizaine d’années à la faveur d’un effet de mode.

Ces circuits alimentaires de proximité sont aujourd’hui en phase avec les demandes nouvelles des consommateurs et également souhaités par les collectivités territoriales.

Denis Chaussié

La volonté politique pour créer des circuits courts, de proximité et favoriser « la production locale » afin de répondre aux attentes des consommateurs.

La métropole, à travers ses compétences, notamment de planification urbaine, a pris conscience des espaces naturels et agricoles qu'elle possédait.

Avec un périmètre de 58 000 hectares, dont la moitié d'espaces naturels et agricoles, les élus prennent conscience de la valeur de ce territoire et des avantages évidents à le conserver, le protéger et le valoriser.

Un premier travail s'est opéré à partir de la planification urbaine. Dans le PLU, qui sera délibéré au premier trimestre 2017, l'objectif de conserver au moins 50 % de cet espace naturel et agricole est mentionné.

D'un point de vue écologique : un territoire urbain avec des compétences urbaines ne peut plus exister durablement s'il n'a pas de tels espaces naturels, de socle naturel écologique et fonctionnel.

Enfin, la demande des habitants est forte en termes de sécurité alimentaire (au sens des pays du nord : être sûr de ce qu'on mange). Cette demande appelle les élus locaux et tous les acteurs à se positionner sur ces questions.

Alain de Framond

Un certain nombre de communes souhaitent des producteurs locaux pour leurs marchés, le nombre de producteurs est cependant limité en Gironde.

Sur les marchés, il y a une forte demande des consommateurs pour bénéficier de circuits courts, de produits de qualité, et de pouvoir échanger avec un producteur.

À Bordeaux, les producteurs sont peu nombreux. La réglementation pose certaines conditions pour s'installer sur les marchés. À titre d'exemple, pour s'établir au marché des Capucins à Bordeaux, le producteur doit être présent quotidiennement. Or, il est problématique pour un producteur de venir tous les jours sur un marché et d'être présent en même temps sur son exploitation.

La ville doit donc adapter les règlements concernant les marchés. Dans cette optique, elle a réservé des emplacements pour des producteurs de produits de saison. En contrepartie, dans ce cas précis, l'approvisionnement doit être de qualité.

Les Marchés de gros, tel que le MIN de Bordeaux, sont des gages de qualité d'approvisionnement. Ils représentent une piste importante de réflexion et de travail, en complément de la grande distribution ou des centrales d'achat qui privilégient la quantité. Par exemple, un partenariat entre le MIN et la métropole a permis un regroupement d'agriculteurs bio dans un rayon de 150 km autour de Bordeaux.

Maribel Bernard





La Gironde n'est pas un département à proprement parler « fermier » bien qu'elle soit l'un des territoires les plus avancés en termes de circuits courts. En effet, la viticulture est fortement marquée par la vente en direct, le département en est donc très impacté. En revanche, pour pallier le manque de producteurs, certains vont s'approvisionner jusqu'à 200 km.

De plus, malgré une réelle volonté municipale, l'acceptation d'un prix parfois plus élevé par le consommateur reste cruciale pour que la démarche fonctionne. Pour cela, il est très important que les différents acteurs se rencontrent, se concertent et s'organisent.

Denis Chaussié

Une des missions de la métropole est d'assurer la transmission des exploitations : il faut partir de l'existant. Il y a des opportunités qu'il est aujourd'hui impératif de saisir.»

C'est la première chose à faire avant même de penser à l'installation et aux projets.

L'exemple de la Ferme du Baugé à Villenave-d'Ornon part d'un projet écologique de préservation des espaces naturels de qualité que le département qualifie en ENS (espace naturel sensible ou remarquable). Pour valoriser ces espaces, il était

possible d'installer des éleveurs ; la métropole a soutenu la ville de Villenave-d'Ornon dans ce sens. Sur cet espace naturel très urbain, une ferme a donc été construite où deux éleveurs se sont installés et fabriquent du fromage de chèvre. C'est l'illustration d'une initiative et d'une aventure familiale réussies.

Alain de Framond

Les initiatives des AMAP. Quels bilans peut-on tirer ? Est-ce un modèle en termes de circuits d'approvisionnement et d'économie locale ?

Sur la métropole, on compte 35 AMAP. Leur vertu première est de maintenir les producteurs en fidélisant une clientèle, mais le système connaît clairement ses limites aujourd'hui. En 2016, le principal problème provient d'une offre de produits trop restreinte, le consommateur n'a pas le choix dans ses achats. Le militantisme a des limites, si cette forme de circuit court doit être maintenue, elle n'est pas suffisante, car elle est tributaire des produits de saison cultivés par les producteurs.

Alain de Framond

La promotion des circuits courts passe aussi par la filière des bouchers-abatteurs. Quels sont les avantages et inconvénients du métier de boucher-abatteur ? Quel avenir pour cette profession ?

Les avantages consistent dans le lien direct avec l'éleveur : de l'exploitation à l'abattoir de Bazas. Pour le client, l'intérêt réside dans la réelle différence de prix, puisqu'il n'y a pas d'intermédiaires.

Les inconvénients sont les conditions de travail, la chaleur l'été et le manque de produits en hiver. La fabrication de conserves peut être envisagée comme une solution d'appoint pendant la période hivernale.

La filière n'attire pas beaucoup de jeunes, seulement six boucher-abatteurs sont inscrits à la chambre des métiers. L'association des bouchers-abatteurs de Gironde est cependant présente sur le terrain pour rencontrer et motiver les apprentis.

Franck Barbieri



Les difficultés constatées au niveau des initiatives individuelles ou collectives.

Au niveau de la réglementation, un producteur de viande immatriculé à la chambre des métiers doit obtenir un CAP en deux ans pour pouvoir ouvrir un commerce ou justifier d'au minimum six ans d'activité pour pouvoir s'installer. Cette profession nécessite en effet l'acquisition de nombreuses connaissances et compétences».

Or, des propriétaires de halles de marché se lancent parfois dans la vente de viande, mais les étals ne sont pas pour autant gérés par des bouchers. La chambre des métiers accompagne spécifiquement les bouchers pour pallier ce genre de problèmes.

Autre problématique : les jeunes bouchers diplômés n'ont pas toujours les moyens de s'installer. En revanche, les éleveurs, soutenus par la chambre d'agriculture, sont favorisés pour ouvrir ces magasins. La réglementation a ses limites et « n'apporte pas forcément de solution. Prévoir par exemple la présence systématique d'un des producteurs sur un drive-fermier est impossible; dans ce cas précis, c'est davantage du ressort de l'organisation que de la réglementation.

Un manque de réalité du terrain a été soulevé. À titre d'exemple : un magasin de producteur se monte en face d'une épicerie qui rencontre des difficultés. Ou encore un magasin qui s'installe de manière privée et qui regroupe plusieurs producteurs. Le diagnostic du territoire paraît être un outil pertinent à mettre en place.

Denis Chaussié

Certaines initiatives de producteurs et agriculteurs s'assimilent à du commerce

Certains producteurs veulent se charger de la partie commercialisation, alors que cela représente une charge de travail supplémentaire et requiert des compétences particulières de commerçant et artisan. Ainsi le circuit « Bienvenue à la ferme » représente une expérience mitigée.

Ces circuits ne se sont pas forcément structurés, et rencontrent des difficultés de mise en place, de tenues de production et de commercialisation. Le rôle des chambres est important pour favoriser une approche de terrain, pour répartir la valeur ajoutée, mais aussi pour distinguer les métiers de l'artisanat, du commerce et de la production. Ce lien entre les chambres consulaires est primordial, il y a visiblement une attente.

Denis Chaussié

Les marchés publics pour la restauration collective ont été abordés

Huit millions de repas sont servis par an, mais un point de difficulté majeure reste l'interdiction de privilégier les produits locaux régionaux.

La métropole collabore avec Inter Bio afin d'aider les producteurs locaux à entrer dans ces marchés publics. En outre, le SIVU, qui gère la restauration scolaire de Bordeaux et Mérignac, travaille avec certains fournisseurs présents sur le MIN.

La principale problématique est donc centrée sur la santé économique des producteurs, un problème local, régional et national. Pour les différents intervenants, les chambres ont un intérêt commun à renforcer le développement économique.

Alain de Framond et Maribel Bernard



Les solutions envisagées pour favoriser ces nouveaux circuits

Repérer les projets existants sur le territoire, mais aussi développer l'activité par les couveuses agricoles

La métropole accompagne jusqu'à trois ans ces pépinières de producteurs en leur proposant notamment une formation, les candidats étant rarement issus du monde agricole. Ce système de couveuse s'avère très intéressant, mais ne donne pas toujours entière satisfaction parce que le temps de maturité d'un projet est long. Le développement partenarial peut être envisagé comme une solution.

Alain de Framond

La démarche de la chambre d'agriculture au travers des « drive - fermier »

Il s'agit d'une boutique web de producteurs en ligne avec 4 points de retrait sur la

métropole bordelaise. À la différence d'une AMAP, il n'y a pas d'engagement. Le mode de fonctionnement s'appuie sur une structure mandataire qui agit pour le compte des agriculteurs, dans la logique de la remise directe. À chaque point de retrait, un agriculteur est présent pour remettre les produits. 40 agriculteurs et 3 regroupements y ont adhéré. L'avenir de cette démarche repose sur un système gagnant-gagnant, les agriculteurs choisissent le prix de leurs produits en sachant qu'ils sont commissionnés à hauteur de 15 %.

Denis Chaussié

Miser sur la qualité avec le label « Créateur de proximité »

Dédié à la qualité des produits locaux, ce label, identifiable par des vitrophanies délivrées aux commerces par les Marchés de gros, crée aussi une relation de proximité avec les professionnels qui se rendent sur le MIN.

Initié par la fédération des Marchés de gros de France, il met en avant le rôle des marchés, créateurs de proximité.

Proximité qui s'entend au sens large : proximité des produits, puisque les principales plateformes des produits locaux sont les MIN, mais également proximité par la relation client, c'est-à-dire les opérateurs présents sur le MIN qui tissent un lien avec le commerçant indépendant. Le MIN peut aussi bien fournir un petit détaillant qu'une moyenne surface venant s'approvisionner en complément. Par conséquent, il y a une pluralité dans l'offre, une largeur de gamme et une réponse adaptée au professionnel, quelle que soit l'ampleur de son activité. Cela permet aussi de faire vivre les commerçants indépendants et par ricochet d'animer les centres-villes. Cette complémentarité entre circuit court et MIN est à souligner...

Pierre Pichardie

Initiative de la CCI de Bordeaux avec le lancement du site www.marchesdegironde.com

Ce site recense les marchés et commerçants non sédentaires de Gironde.

Il permet d'offrir un espace d'information et d'échanges pour plus de visibilité sur les marchés. Le site en ligne est totalement gratuit, financé par la CCI de Bordeaux et ses partenaires. Plus de 400 commerçants s'y sont d'ores et déjà inscrits. On a pu remarquer un réel engouement des commerçants sédentaires pour travailler avec de nouveaux outils.

Hattika Annab





Comment mettre en relation le commerce, l'artisanat et l'agriculture ?

Le diagnostic du territoire est essentiel, car il permet de réaliser un état des lieux. Pour optimiser cette démarche, il est nécessaire de travailler ensemble et de recréer du lien entre les chambres.

Les chambres ont aujourd'hui une connaissance approfondie du terrain qu'il faut savoir exploiter. Il est nécessaire de créer ces liens, ces passerelles et travailler conjointement entre différents consulaires. Cette journée a été organisée dans cet esprit constructif!

Denis Chaussié et Franck Barbieri

Le rôle de la ville, même si elle ne peut pas empêcher un magasin de s'installer, consiste aussi à dialoguer avec les commerçants, s'entretenir avec les propriétaires des locaux vacants, afin de dessiner une organisation territoriale satisfaisante.

L'autre problématique concerne le coût des loyers. Il est complexe pour une collectivité de bloquer les loyers. En revanche, il est possible de travailler sur les nouveaux quartiers, en collaboration avec les promoteurs immobiliers pour rechercher des locaux qui soient accessibles.

L'étude de l'aménagement urbain est indispensable pour perpétuer ce commerce de proximité. Les élus municipaux souhaitent qu'un quartier vive avec ses commerçants indépendants, véritables liens sur le territoire.

Dans la logistique urbaine, le MIN de Bordeaux, situé en centre-ville, près des lieux de consommation, peut se révéler comme une étape pour les producteurs, éleveurs, artisans-bouchers...

La réussite de Local bio est un exemple éloquent : les agriculteurs de ce regroupement ont trouvé leur intérêt en mutualisant et en développant la solidarité agricole. Les grossistes sont également en mesure de mettre en valeur les produits, attirer les restaurateurs sur les MIN, car eux aussi recherchent la qualité.

La Fédération des Marchés de gros essaye de travailler sur ces différentes pistes. Pour la métropole, le MIN représente un très bon outil.

Ce qui importe aujourd'hui c'est d'exploiter ce lien entre l'urbain et l'agricole, entre les consommateurs et les producteurs. Il y a 3 ans, un petit dépliant sur les producteurs locaux est paru, aujourd'hui c'est une des

pages les plus visitées du site Internet de la métropole! C'est une manière de relancer l'activité agricole et de stimuler l'installation des producteurs, répondant ainsi à une forte volonté politique.

Maribel Bernard et Alain de Framond

Faut-il augmenter, diversifier l'offre ou la clarifier?

Il existe suffisamment de labels qu'il faut éviter de mettre en concurrence. Certains consommateurs sont en attente de produits bio, d'autres locaux... L'idée serait surtout d'engager les producteurs, les agriculteurs, les artisans dans une démarche de qualité.

Denis Chaussié



Questions/Retours d'expériences de l'assemblée

Que pensent les intervenants de « la Ruche qui dit oui » qui n'agit pas comme un intermédiaire, mais comme un prestataire de service ?

Pour Denis Chaussé, il s'agit d'un concurrent direct des drives-fermiers. Il s'interroge sur **les règles sanitaires et d'hygiène** d'une telle structure qui s'installe bien souvent au fond du garage d'une personne qui souhaite se constituer un complément de salaire. Le développement de telles démarches reste dans une dynamique positive. En revanche, l'investissement horaire des consommateurs ou des clients est complexe. Dans cette configuration, cela semble compliqué de diversifier l'offre.

Anne-Marie Twardo, chargée de mission commerce et artisanat à la mairie de Pessac, précise que la ville de Pessac a refusé l'installation de deux Ruches sur son domaine public. La ville possède déjà des marchés de plein air, un marché bio, une AMAP, des parcelles de terrain cédées à de jeunes agriculteurs, des commerces de proximité, et **n'a donc pas souhaité entrer dans le système de la Ruche.**

Maribel Bernard confirme que la ville de Bordeaux a eu la même démarche que Pessac et a aussi refusé que la Ruche distribue sur le domaine public.

Philippe Vergnaud, élu et artisan à Angoulême, évoque le cas **des food trucks ou celui des sites Internet de particuliers** qui vendent leurs produits au détriment des



règles d'hygiène. Aujourd'hui, il est difficile pour les artisans, commerçants et élus de réglementer et selon lui, il faut renforcer le dialogue pour se mettre d'accord sur des principes.

Maribel Bernard souligne que face à cette forte demande de food trucks à Bordeaux, une commission a été créée avec des règles bien précises, comme le choix de produits bio et une offre diversifiée. Cinq lieux ont été identifiés pour ne pas concurrencer les commerces.



Sur la problématique des food trucks, la ville de Dax a privilégié des lieux et des temps forts (jours de marché ou match) **et assume sa volonté de préserver le tissu existant local.**

Patricia Yvora, directrice du développement économique et commercial, manager de commerce à Dax souligne que la ville souhaite **des fournisseurs de produits du terroir pour ses marchés.** Pour cela, les élus ont posé un cadre très clair : privilégier les produits de qualité, les circuits courts, dans le respect de la diversité du marché. Elle constate que c'est assez complexe, mais qu'en même temps les commissions consultatives fonctionnent très bien. La commission est composée d'élus, de représentants et de délégués des marchés.

Chantal Becot, en charge de l'économie de proximité à Bordeaux Métropole précise que des acteurs potentiels dans les circuits courts n'ont pas été cités pendant le débat : des intermédiaires, sans doute appelés à jouer, eux aussi, un rôle majeur.

La grande distribution alimentaire dans le format des supérettes de quartier peut créer du contact direct avec les producteurs ; et ensuite les restaurateurs.

La ville de Florence en Italie vient d'imposer à tous ses restaurateurs d'utiliser 70 % de produits locaux. C'est une piste et il faut peut-être élargir le champ des partenaires.

Maribel Bernard ajoute que **la recherche de produits de qualité est une grande tendance**, et que la grande distribution commence à « lâcher du lest » sur l'approvisionnement de ses magasins. En effet, les petites surfaces peuvent s'approvisionner ailleurs que dans les centrales d'achat... comme au MIN, ensuite c'est au consommateur de faire évoluer la tendance.

Franck Laharrague, président de l'association OTSOKOP souhaite faire part de son expérience et de l'émergence d'un nouveau système économique en France et en Europe : **les supermarchés collaboratifs**. À Bordeaux, il existe par exemple « Supercoop », une association qui va devenir une coopérative. Les clients travaillent 3 heures par mois dans ce type de structure et sont des membres coopérateurs. Les supermarchés appartiennent aux consommateurs et s'approvisionnent au MIN.

Anne-Marie Twardo, chargée de mission commerce et artisanat à la mairie de Pessac évoque une autre forme de circuit court : le cas d'**une épicerie solidaire** qui s'est installée en centre-ville de Pessac. La ville a soutenu ce projet techniquement et en participant au comité de pilotage. Au préalable, elle a consulté les commerçants du centre-ville qui ont « joué le jeu » en mettant en place des partenariats avec cette épicerie. Le magasin distribue les produits d'un réseau de producteurs locaux.





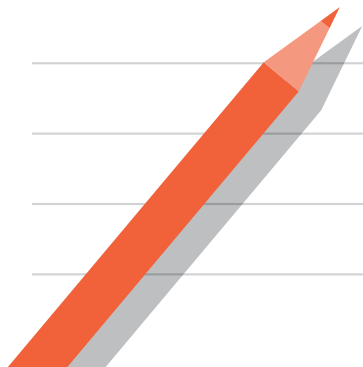
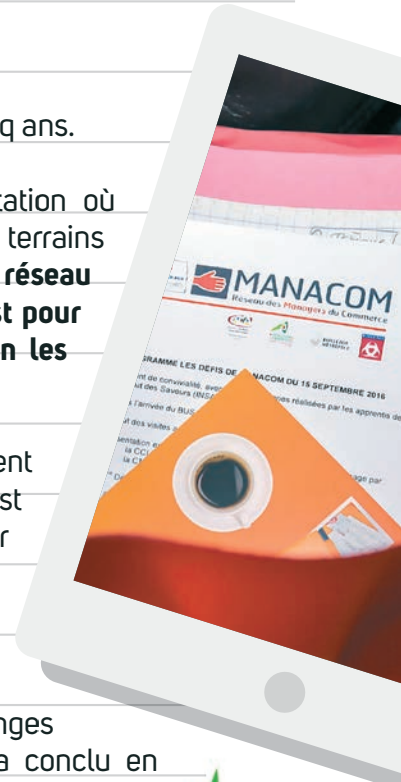
Conclusion de cette rencontre

Ce débat n'aurait jamais été envisageable il y a encore cinq ans.

Aujourd'hui, on est entré dans une phase de concertation où différentes institutions collaborent pour trouver des terrains d'entente, des passerelles... **C'est le rôle clé du réseau MANACOM et du métier de manager du commerce. C'est pour cela que MANACOM a souhaité réunir à cette occasion les différentes chambres et collectivités.**

Il y a des avensirs communs et un intérêt sur le développement économique, pour des interactions sur les territoires. Il est désormais possible en Nouvelle-Aquitaine de travailler sur des expérimentations. Une réelle complémentarité des consulaires existe et aujourd'hui les participants réunis ont montré qu'ils y croyaient sincèrement.

Cette synthèse ne reflète pas toute la richesse des échanges de cette manifestation, c'est pourquoi Hattika Annab a conclu en félicitant les participants pour leur implication lors de cette journée. Le rendez-vous est pris pour MANACOM 2017 : une prochaine rencontre autour de cette thématique pourrait être envisagée face au succès des « défis de MANACOM ».





MANACOM
Réseau des Managers du Commerce

Contact - Animation du réseau

Françoise DUCLOS
Tél. 05 56 79 5000
fduclos@bordeaux.cci.fr

17 place de la Bourse - CS 61274
33076 Bordeaux Cedex
Bordeaux.cci.fr/manacom

