



## Guide méthodologique CRÉER UN GROUPEMENT D'ACHATS SOLIDAIRES



 **NATURE &  
PROGRÈS**

Pour notre santé et celle de la Terre

**FAÏSONS ENSEMBLE** pour produire et consommer autrement !  
Conseils, astuces, ressources et témoignages

... VOICI UNE SOLUTION PROCHE DE CHEZ VOUS !

Ce guide a été réalisé par Nature & Progrès Aude dans le cadre d'une commande de la Direction Régionale de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Forêt de la région Languedoc-Roussillon.

Nature & Progrès Aude bénéficie pour ce projet du soutien du Conseil Général de l'Aude, de la Direction Régionale de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Forêt de Languedoc-Roussillon, du Conseil Régional Languedoc-Roussillon et de l'Union Européenne.

Nature & Progrès Aude tient à remercier tous les acteurs des groupements d'achats (consom'acteurs, producteurs, animateurs, structures rurales et agricoles...) qui ont apporté leur expérience, leurs idées et leurs témoignages à ce document.

|   |       |
|---|-------|
| Introduction  | p. 1  |
| Les enjeux : des défis planétaires dans nos assiettes | p. 2  |
| À l'initiative du projet : Nature & Progrès           | p. 3  |
| Qu'est-ce qu'un groupement d'achats ?                 | p. 4  |
| Pourquoi créer un groupement d'achats ?               | p. 6  |
| Place au concret...                                   |       |
| ✕ <i>comment s'y prendre ?</i>                        | p. 8  |
| ✕ <i>après la 2<sup>ème</sup> rencontre</i>           | p. 9  |
| ✕ <i>la commande</i>                                  | p. 10 |
| ✕ <i>de l'organisation et... du bon temps !</i>       | p. 11 |
| ✕ <i>semmer les graines de l'éthique</i>              | p. 12 |
| ✕ <i>quel fonctionnement adopter</i>                  | p. 13 |
| ✕ <i>quelle forme juridique ?</i>                     | p. 15 |
| ✕ <i>comment faire vivre le groupement ?</i>          | p. 16 |
| ✕ <i>retour sur expériences</i>                       | p. 17 |
| À anticiper...  | p. 19 |
| Vous avez dit réseau ?                                | p. 23 |
| Boîte à outils  | p. 24 |
| Ressources  | p. 25 |
| Annexes   | p. 26 |

**V**ous avez envie de produits sains et locaux,  
Vous ne trouvez pas tout sur les marchés,  
Vous préférez acheter directement aux producteurs  
Mais vous n'avez pas le temps de faire la tournée des fermes.

Vous êtes intéressé(e) par une alternative simple et pratique...  
C'est à portée de panier, il suffit de se regrouper !

Entre amis, entre voisins, entre collègues,  
entre citoyens vivant sur le même territoire.

Pour valoriser une agriculture locale, respectueuse  
des hommes, des femmes, de l'environnement  
et favoriser une économie solidaire de proximité.

Petit tour dans les coulisses d'un groupement d'achats solidaires :  
un espace d'échanges marchands mais surtout humains,  
une solution concrète pour renouer avec celles et ceux qui nous  
nourrissent et, consommer autrement.

Vous trouverez dans ce guide, qui ne prétend pas être exhaustif,  
des conseils, des témoignages, des astuces, de quoi vous aider à  
vous organiser et créer une alternative fertile.

## DES DÉFIS PLANÉTAIRES DANS NOS ASSIETTES

**L**e monde de l'agriculture et de l'alimentation ne tourne pas rond, cela ne vous a sûrement pas échappé : avant d'arriver dans nos assiettes, les aliments ont voyagé plusieurs centaines, voire milliers de kilomètres, de la viande de cheval atterri dans nos plats sans y être invitée etc. Les liens de cause à effet se font plus étroits entre la consommation d'aliments industriels et le taux croissant d'allergies, de cancers.

Tandis que de plus en plus d'habitants de la planète souffrent d'obésité, plus d'un milliard d'humains ne reçoit pas les calories suffisantes pour survivre, pendant que près de la moitié de la nourriture produite mondialement est gaspillée.

Du côté des paysans, ces gardiens de notre alimentation, le tableau n'est pas plus rose : pris dans les mailles des filets de l'agro-industrie et de la grande distribution, ils perdent jusqu'à leur droit d'utiliser leurs propres semences pour les récoltes futures\*, tout en peinant à accéder à la terre pour produire.

Le modèle agricole mis en place depuis les années 1950 et fondé sur un productivisme et une mondialisation à outrance a généré des problèmes sanitaires, des phobies alimentaires, des problèmes environnementaux (épuisement des sols, pollution des eaux, perte de biodiversité, déforestation...). Il a aussi creusé le fossé entre les lieux de production agricole et ceux de la consommation alimentaire, entre les agriculteurs et les consommateurs.

La crise économique, le creusement des inégalités sociales, la précarité grandissante, et l'individualisme ambiant ne font que renforcer le sentiment de désordre à la fois économique, social, écologique, culturel. Résultat des courses ? Une crise de confiance et un besoin criant de faire émerger des alternatives autour d'un thème qui nous concerne tous et toutes : l'alimentation.

Si le groupement d'achats n'est pas **LA** solution miracle, il n'en constitue pas moins un possible à explorer, un moyen local et concret de partir à la reconquête de son alimentation.

\* Le droit de semer : <http://open-solutions.info/fr/>

**N**ature & Progrès œuvre depuis le début des années 1960 au développement de l'agroécologie, un modèle social qui intègre un ensemble de pratiques agricoles responsables d'un point de vue agronomique, écologique, social et économique. Cette fédération internationale rassemble une trentaine de groupes locaux en France et en Belgique.

Pionnière dans l'agriculture biologique, l'association a rédigé les premiers cahiers des charges au monde, initialement présentés comme des guides d'expériences et de techniques agricoles (culture, élevage, transformation). Regroupant les bonnes pratiques identifiées, ils sont petit à petit devenus les cahiers des charges utilisés pour l'attribution de la mention Nature & Progrès. Ils ont servi de base à la rédaction des cahiers des charges AB, lors de l'homologation officielle de la bio dans les années 1980, suite à un important travail de lobbying de la part de Nature & Progrès.

L'agriculture dite "biologique" aujourd'hui est dictée par l'Union Européenne et contrôlée par des sociétés privées. Le Système participatif de Garantie (SPG) utilisé par Nature & Progrès est une certification alternative dans laquelle un binôme producteur-consommateur visite chaque ferme et atelier de production pour veiller au respect des cahiers des charges et de la charte qui rassemble les valeurs de l'association. Cette démarche donne lieu à l'attribution de la mention Nature & Progrès.

Mode de distribution privilégié par Nature & Progrès, les circuits courts de proximité entrent en cohérence avec la vision de l'agriculture portée par l'association : respectueuse de la santé humaine et de la Terre, locale, nourricière, durable et équitable.

Le groupe Nature & Progrès Aude travaille de longue date sur le rapprochement producteurs/consommateurs, via notamment des projets de restauration collective de qualité et de proximité depuis 1996, l'organisation de foires et marchés bio depuis 1998, et depuis 2009, l'accompagnement et le développement de groupements d'achats.

Ce travail sur les groupements d'achats est soutenu financièrement depuis 2011 par le Conseil Général de l'Aude et la Direction Régionale de l'Alimentation, l'Agriculture et la Forêt, et depuis 2013 par le Conseil Régional de Languedoc-Roussillon et l'Union Européenne.



## QU'EST-CE QU'UN GROUPEMENT D'ACHATS ?

### ✕ Une forme collective d'achats

Les groupements d'achats sont des groupes de personnes qui s'organisent pour acheter ensemble des produits sains et respectueux de l'environnement, au plus près de chez eux, en tissant des liens de confiance et de solidarité avec les producteurs et/ou transformateurs.

Ces groupes privilégient des produits biologiques, issus d'une agriculture paysanne et, pour les denrées qui ne peuvent pas être produites localement, de filières économiques équitables.

Le groupement d'achats repose sur le lien direct entre producteurs et consommateurs, source de confiance pour tous.



### ✕ Un circuit-court de proximité

Créés sur la base d'un rapprochement entre producteurs et consommateurs, les groupements d'achats s'inscrivent dans le paysage des circuits courts de proximité et appartiennent plus spécifiquement à la famille des groupements de consommateurs et/ou de producteurs.

Parmi ces groupements, on trouve aussi les AMAP (voir ci-contre) et autres systèmes de paniers solidaires, des regroupements de producteurs (points de vente collectifs, boutiques paysannes) etc.

Contrairement aux adhérents d'AMAP qui n'achètent que des produits frais, les participants des groupements d'achats s'approvisionnent aussi en denrées non périssables, parfois en produits non alimentaires, et chacun est libre d'acheter ou pas certains produits. C'est une forme plus souple qui ne repose pas sur un engagement formel d'achat sur la durée.

« Ce qui me motive dans la démarche de participer à un groupement d'achats, c'est avant tout le besoin d'accorder mes pratiques de consommation à certaines idées comme le respect de l'environnement, la défense d'une agriculture durable et d'une consommation locale. C'est un mode d'action direct et concret qui pourra avoir des répercussions importantes s'il touche un grand nombre de personnes ».

MARIE, CONSOMMATRICE

## QUÉZACO ?

### Le circuit-court de proximité

Mode de commercialisation de produits alimentaires qui mobilise au maximum un intermédiaire entre producteurs et consommateurs, et qui implique une proximité (100 km maximum) entre les lieux de production et les lieux de consommation.

Voir rubrique "Ressources" p.25

### L'AMAP

Les Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne destinées à encourager l'agriculture paysanne et biologique, reposent sur le lien direct entre paysans et consommateurs qui s'engagent à acheter la production à ceux-ci à un prix équitable et en payant par avance. Les paysans quant à eux s'engagent à fournir des paniers variés et à échanger sur leurs pratiques, expliquer leur travail et ouvrir leur ferme.

[www.reseau-amap.org](http://www.reseau-amap.org)



# POURQUOI CRÉER UN GROUPEMENT D'ACHATS ?

Consom'acteurs, voici quelques bonnes raisons...

C'est un moyen d'accéder à des produits savoureux et de qualité à des prix justes. Concrètement :

- ◇ en achetant ensemble, vous pouvez obtenir des tarifs de gros, et partager des grandes quantités entre membres du groupe.
- ◇ en privilégiant le vrac, vous diminuez les coûts liés à l'emballage et à la préparation.
- ◇ en achetant directement aux producteurs locaux, vous supprimez la marge des intermédiaires et vous choisissez des produits de saison.
- ◇ en s'organisant à plusieurs, vous pouvez partager les contraintes logistiques (transport, distribution), et donc limiter le coût de ses déplacements.

C'est une façon d'être mieux informé sur l'origine, les modes de production de son alimentation grâce à une relation directe avec les producteurs.

C'est un bon moyen pour choisir son alimentation et ainsi accroître son autonomie par rapport à la grande distribution.

C'est l'occasion de (re)créer du lien entre voisins, de partager des idées et des savoir-faire !



« En tant qu'animateur impliqué depuis une dizaine d'années sur l'accompagnement de circuits courts citoyens, je me pose la question suivante : « Est-ce que tous ces produits de qualité proposés par les producteurs attentionnés, en bio, recherchant à faire du bon travail... ne sont réservés qu'à une élite ? Comment accéder à de bons produits, les apprécier à leur juste valeur ?

Les groupements d'achats pourraient être une des pistes pour répondre à cette question... ».

**NABI, ANIMATEUR**

Producteurs et acteurs aussi, quels atouts ?

Vous bénéficiez de prix rémunérateurs grâce à la vente directe (absence d'intermédiaires).

Vous tissez un lien de confiance et de solidarité avec les consom'acteurs : retours sur la qualité de vos produits, soutien moral etc.

Vous pouvez échanger et valoriser votre travail et votre métier de paysan et/ou de transformateur.

Vous avez la maîtrise de votre commercialisation.

« Grâce à la vente aux groupements d'achats, je valorise ma production par rapport à la vente aux grossistes (prix de vente multiplié par deux) ».

**ALBERTO, PRODUCTEUR**

Présentation et dégustation de fromages lors d'une rencontre du groupement d'achats de Sigean (11).



## VERS DES VALEURS COMMUNES

### Nuage de mots groupement du d'achats de Carcassonne

Se mettre d'accord, au sein d'un groupe de personnes, sur un socle de valeurs communes n'est pas chose facile.

À la question « Pourquoi est-ce que je participe au groupement d'achats? », chaque acteur du groupement a évoqué des notions jugées essentielles.



La création d'un nuage de mots-clés à l'aide d'un logiciel simple a permis de cartographier les réponses. Une bonne manière de concilier éthique collective et sensibilités individuelles afin de parler d'une seule voix du groupement d'achats à l'extérieur.

# POURQUOI CRÉER UN GROUPEMENT D'ACHATS ?

## ✕ Agir en faveur d'un développement local durable...

En créant une demande de produits sains et de proximité, les citoyens des groupements d'achats peuvent encourager la production agroécologique et socialement responsable.

En effectuant un inventaire des denrées qui manquent sur leur territoire (bassin de vie), ils peuvent favoriser l'installation et le maintien d'agriculteurs et d'artisans au niveau local en leur assurant des débouchés commerciaux complémentaires, pérennes et rémunérateurs.

De cette façon, les personnes organisées en groupements d'achats participent à l'économie de leur territoire en favorisant le maintien et la création d'emplois ruraux (agriculteurs, transformateurs, épiceries, services de proximité etc.).

Enfin, c'est un moyen de contribuer au bien-être des populations du pays, mais aussi des pays du Sud (paysans et habitants) en privilégiant des filières équitables pour les produits non disponibles sous nos latitudes (café, thé, sucre).

« Ce système permet au producteur et au consommateur une meilleure connaissance et préparation du produit ».

ANNIE, PRODUCTRICE



Visite d'une ferme en permaculture par les groupements d'achats audois

## ✕ ... de manière collective

Les groupements d'achats s'inscrivent dans un mouvement de développement plus large avec lequel il est pertinent de faire le lien : les démarches sur la restauration collective, le tourisme, les petits

distributeurs, des épiceries sociales et solidaires, des jardins ou cuisines d'insertion, les associations locales, les collectivités, les plans d'aménagements territoriaux, les plans climat énergie, etc.



Répartition par territoire des commandes du groupement d'achats de Nature & Progrès Lozère

« Les groupements d'achats permettent de combiner action de développement et éducation populaire : on cherche des producteurs, des produits, du goût, et de la convivialité, des échanges, de l'apprentissage mutuel : les consommateurs, éloignés de la production, saturés de labels, cherchent une relation authentique... Les producteurs ont l'occasion d'expliquer ce qu'ils font autrement que sur un marché.

C'est stimulant de contribuer à cette dynamique collective d'innovation sociale ! ».

NABIL, ANIMATEUR



## PLACE AU CONCRET : COMMENT S'Y PRENDRE ?

### ✕ Constituer un groupe

La première étape passe par le recensement des personnes intéressées : voisins, amis, réseaux as-

sociatifs sur un territoire restreint (ville moyenne, ensemble de villages, quartier...).

### ✕ Organiser une réunion d'information

Ce temps de présentation et d'échanges permet de susciter la motivation en expliquant les atouts et les enjeux.

Cette présentation peut s'appuyer sur la projection d'un documentaire, de courts-métrages pédagogiques, sur des retours d'expériences etc. (voir rubrique "Ressources" p.25) Il s'agit lors de cette réu-

nion de récolter les besoins, les motivations (tour de table), les coordonnées des personnes présentes (fiche de présence) et d'inviter chacun-e à parler de l'initiative autour de soi, à se mettre en quête de fournisseurs locaux (marchés, magasins, vente à la ferme), à affiner ses besoins (produits, qualité, critères).

### ✕ Prévoir une deuxième rencontre

Quinze jours ou un mois après, réunir les personnes qui ont laissé leur contact.

Au programme :

Echanger sur le fonctionnement, les modalités de commande, le choix des produits (alimentaires et/

ou non-alimentaires, bio, locaux, éthiques) ; éventuellement réfléchir à une adhésion des membres au groupe (simple acceptation d'une charte, inscription sur une liste, adhésion à une association etc.).

### ASTUCE!

Être entouré au départ du projet d'amis ou des connaissances habituées au contact avec les agriculteurs facilite la mise en place d'un groupe.  
L'appui d'une association peut également aider au démarrage.

« Je suis venue au groupement d'achats sans idée préconçue, juste avec l'envie de créer du lien et de continuer à faire évoluer ma façon de consommer ».

MARTINE CONSOM'ACTRICE



Rencontres de groupements d'achats à Caunes-Minervois (11)

### ASTUCE!

C'est l'occasion de faire venir un membre d'un autre groupement d'achats pour témoigner et conseiller sur le fonctionnement à adopter.





## PLACE AU CONCRET : APRÈS LA 2<sup>ÈME</sup> RENCONTRE...

### ✕ Identifier les produits souhaités

Le type : produits frais, épicerie sèche, boissons ...

Leur disponibilité sur le territoire : 100km de rayon, échelle régionale, nationale, produits provenant d'autres continents (café, sucre, etc.).

La qualité : bio, avec ou sans label, mention Nature & Progrès, Demeter.

L'éthique : issus de fermes à taille humaine, filières économiques équitables, soutien aux producteurs en cours d'installation, etc.

### ✕ Contacter des producteurs

Une fois les produits identifiés, la suite logique est de rechercher et de prendre contact avec des producteurs à même de répondre à ces besoins. Si chacune s'y met, on avance plus vite. De nouvelles idées de produits viendront avec le temps, et des producteurs pourront aussi prendre contact avec le groupe.

#### ASTUCE !

Rendez-vous p. 24, rubrique "Contactez un producteur"



« Je suis contente d'accéder à l'essentiel des produits quotidiens grâce au groupement d'achats ».

CLÉO, CONSOM'ACTRICE



### ✕ Mettre en place des outils de commande et de communication

Classeur en ligne, site internet, listes de diffusion, calendrier de commande, listes de producteurs, compte-rendu de réunions, etc.

L'idée est de faciliter les échanges entre les membres du groupe : dates et lieux de livraison, partage d'idées pour s'organiser.

Voir la rubrique "Boîte à outils" p.27

#### ASTUCE !

Internet est un outil formidable pour ces échanges et l'organisation du groupe, mais attention à celles et ceux qui veulent participer à un groupement d'achats tout en limitant l'utilisation d'internet.

## PLACE AU CONCRET : LA COMMANDE

### ✕ Partager la référence de produits

Le référent est celui qui fait le lien entre le producteur et les membres du groupement.

Il prend contact avec le producteur, centralise les commandes et s'organise avec lui pour la livraison, la distribution, le paiement.

Si chacun prend en charge un ou plusieurs produits,

personne ne s'épuise. D'autres choses sont à faire pour faciliter l'organisation ; il est conseillé de lister et de se répartir les tâches à effectuer (livraison, communication, recherche de nouveaux produits, organisation des réunions, d'ateliers dégustation, etc.).

### ASTUCE!

*La référence de produits et de producteurs peut se faire par binômes : quand un référent n'est pas disponible, l'autre peut assurer le lien avec le producteur. Si on fait tous un peu, c'est beaucoup mieux !*

| de la rentrée ! |          |         |
|-----------------|----------|---------|
|                 | Quantité |         |
| Alain           | 1        | Ton     |
| Marie           | 1        | Jacques |
| Eric            | 2        |         |
| Marc            | 1        |         |
| Margaux         | 1        |         |
| Julien          | 1        |         |
| Jacques         | 1        |         |

*Outil de centralisation et de répartition des commandes du réseau de groupements d'achats audois*



*Répartition de la commande de chocolats pour les fêtes de fin d'année dans l'Aude*

### ✕ Passer les premières commandes

Même si tout n'est pas encore en place, il faut se lancer et passer les premières commandes. C'est bien connu, c'est en faisant qu'on apprend !

Au fil des commandes et des livraisons, la logistique pourra être améliorée.

Les questions à se poser avant de se jeter à l'eau :

- la commande (date limite, conditionnement des produits)
- la livraison (où et quand, délai)
- le règlement (à qui, comment, quand).

### ASTUCE!

*Un groupement d'achats en cours de création peut, avant d'être autonome, s'appuyer sur l'organisation logistique d'un groupement d'achats existant.*

## PLACE AU CONCRET : DE L'ORGANISATION & DU BON TEMPS !

### ✕ Aménager des moments pour parler de l'organisation ...

Fonctionnement, choix de produits, modalités de commande et de livraison, fréquence et nature des rencontres, lieu de réunion et de stockage des produits, intégration de nouveaux membres, prise de décisions, statut juridique ... beaucoup de choses sont à définir ensemble.

### ✕ ... et passer du bon temps !

Les rencontres sont aussi l'occasion de créer du lien entre participants autour de repas partagés, de dégustations de produits, de visites de fermes...

### ASTUCE !

Fixer la date de la rencontre suivante à chaque réunion permet d'inscrire plus facilement le groupement d'achats dans l'emploi du temps de chacun.

Choisir une date mensuelle fixe (1<sup>er</sup> mardi du mois, 3<sup>ème</sup> samedi...) est un plus.



« Pour moi, le groupement d'achats c'est avoir de bons produits, les moins trafiqués possible... de préférence de la région afin de faire travailler les gens du coin ».

MARTINE, CONSOM'ACTRICE

Réunion mensuelle du groupement d'achats de Limoux (11)

### ✕ Inviter des producteurs aux réunions

C'est l'occasion pour eux de présenter leurs produits (avec si possible une dégustation), leur travail, d'échanger des savoirs avec les consommateurs. C'est crucial pour tisser du lien, garantir la confiance, et les commandes sont passées beaucoup plus facilement suite à la rencontre avec un producteur !

« Je fais partie du groupement d'achats de Carcassonne parce que pour moi, c'est une manière de protéger nos aliments, notre patrimoine et de valoriser ceux qui essayent de travailler dans le respect de notre santé ».

MARIE-ALIX, CONSOMMATRICE



✕ Des questionnements, des réflexions, des choix...

## Privilège-t-on l'agroécologie, le bio, le local ?

Procède-t-on à des choix de manière globale ou au cas par cas ?

Quelles sont nos notions d'une consommation responsable, inclut-on le respect de l'humain, de l'environnement, l'impact sur notre territoire ?

Quel champ d'action et de compétence donne-t-on à notre groupement : simple acte d'achat, groupe social et convivial, lieu d'information et d'échange de compétences, outil de développement travaillant en lien avec l'ensemble des acteurs du territoire ?

Comment soutenir les producteurs ? Contrats, participation active à la production, échanges produits et/ou services, soutien à l'installation.

Quels moyens pour faciliter l'accès à une alimentation de qualité pour tous, et en particulier pour les populations défavorisées ? Le groupement veut-il s'engager dans une démarche sociale et solidaire ?

Les membres du groupement d'achats doivent se poser ces questions pour la construction de ses valeurs et parler d'une même voix aux nouvelles personnes qui souhaitent intégrer le groupe.

Pas de panique ! Des structures comme Nature & Progrès Aude



Répartition des produits, groupement d'achats de Quillan (11).

peuvent aider le groupe dans la construction de son éthique, alimenter la réflexion et fournir des témoignages d'autres groupes.

Le cadre et l'organisation peuvent être définis dans une charte.

Voir rubrique "Annexes" p.26

« Il faut rapidement créer un socle de valeurs communes pour que la suite soit de la convivialité et pour garder un espace dédié pour régler les petits problèmes qui peuvent arriver au fur et à mesure ».

**BÉATRICE, CONSOM'ACTRICE**

## ASTUCE !

Trouver des lieux de réunion conviviaux contribue à créer un terrain propice à la bonne santé du groupement d'achats. Un lieu fixe peut aussi faciliter l'émergence d'une identité du groupe.

# QUEL FONCTIONNEMENT ADOPTER ?

✕ Plusieurs choses sont à assurer, tant du point de vue de l'organisation du groupement que de la gestion logistique.

## ∞ Organisation

Préparation et rédaction des comptes-rendus des réunions, discussions sur le fonctionnement (méthodologie, éthique, chartes, etc.), gestion des outils de commande et de communication, partage des informations, mise en place d'ateliers pratiques, d'événements en lien avec l'alimentation, lien avec l'extérieur (producteurs, marchés, magasins, autres groupes, collectivités, grand public), etc.

## ∞ Logistique

Identification des référents de produits, gestion des commandes et des livraisons, prise de contact avec les producteurs, engagement avec les producteurs (contrats sur la durée, paiement à l'avance), lieux de stockage, achat de matériel en commun (véhicule, chambre froide)...



✕ A partir de la liste des tâches à effectuer, différents fonctionnements sont possibles :

### ∞ l'autogestion

Chacun participe à la hauteur de ses moyens, tant sur l'organisation générale que sur la gestion logistique. L'engagement bénévole de chacun et la répartition égalitaire des tâches entre tous font la force du groupe, mais il faut que personne ne soit indispensable et que des relais soient effectués.

### ∞ un petit groupe

Quelques personnes prennent en charge la gestion du groupement. C'est souvent plus facile pour créer la dynamique de départ, mais sur le long terme, il est préférable que ce ne soit pas toujours les mêmes qui portent le groupement d'achats.

### ∞ un salarié, ou pas...

C'est cette personne qui prend en charge l'ensemble de l'organisation (contact avec les producteurs, commandes, livraisons, distributions...). Les membres du groupe paient une adhésion ou un pourcentage sur chaque produit pour faire fonctionner le système.

### ∞ le "groupement d'achats-marché"

Les producteurs et les consommateurs se retrouvent dans le cadre d'un petit marché de village ou de quartier. Cette formule permet de faciliter la logistique. Mais c'est aussi un vecteur d'animation d'un village ou d'un quartier, de lien social et de convivialité (musique, dégustations etc.).

«La clé, c'est la décentralisation, c'est-à-dire une personne pour un produit».

**LE RAAR-ES, MONTPELLIER**  
Réseau Autogéré d'Achats  
Réfléchis [Écologiste & Social]

«5 ou 6 personnes s'investissent dans notre groupement d'achats, certaines participent très peu au fonctionnement mais ça ne dérange personne puisque tout se fait de manière naturelle et volontaire, et ça marche ainsi».

**HEDDA, CONSOM'ACTRICE**

«Redynamiser la vie de village à Laroque de Fa, pallier le manque de commerces, valoriser les productions de qualité et les savoir-faire locaux».

**BRIGITTE, CONSOM'ACTRICE**

## ✕ Choisir la forme en fonction du contexte local

Le groupement d'achats est une forme de circuit court de proximité suffisamment souple pour s'adapter aux différents contextes géographiques. Aussi, pour choisir la bonne recette, il faut tenir compte :

### ∞ Du profil de territoire

Ville, campagne, zones en bordure de villes, quartiers, villages très éloignés les uns des autres, montagnes, plaines, etc.

### ∞ Du type de personnes

Taille des foyers, modes de vie, activités, temps disponible, envie d'implication dans des projets locaux, etc.

Par exemple, si l'ensemble des personnes formant le groupe ne trouvent pas le temps de s'investir dans le projet (gestion des commandes, livraisons, organisation des rencontres, etc.) mais veulent s'engager en achetant local, bio et responsable, le fonctionnement basé sur l'implication d'une ou deux personnes (rémunérées ou pas) est plus adéquat.



## ✕ Adapter le fonctionnement aux types de produits

Pour les produits qui peuvent être stockés ou qui viennent de loin, qui ne perdent que peu de qualité nutritive avec le temps, les commandes peuvent être suffisamment espacées (annuelles, trimestrielles) et en quantité (sacs de 25kg de céréales par exemple).

Pour les produits frais et denrées périssables, les commandes doivent être plus fréquentes et/ou régulières: hebdomadaires (pain, viande, produits laitiers frais, légumes), mensuelles (farines, produits laitiers de conservation, fruits et légumes de garde, etc.).



### QUELQUES EXEMPLES

- contrat sur 3 mois pour les œufs
- commande tous les 2 mois de farine et de céréales
- paniers de légumes toutes les semaines
- quantité annuelle de café
- fruits occasionnellement et selon la saison
- commandes groupées une fois par an à des magasins (épicerie sèche)...

## QUELLE FORME JURIDIQUE ?

✕ La pratique d'échanges commerciaux nécessite une entité juridique. Selon les activités développées et le fonctionnement choisi, elle peut prendre plusieurs formes :

### L'ASSOCIATION

Assez souple, cette structure autorise les échanges commerciaux. Elle peut également employer des personnes pour s'occuper de l'organisation, de la logistique, de la gestion du matériel. Les membres du groupement devront alors adhérer à la structure.

### LA COOPÉRATIVE

Plus adéquate si le groupement s'oriente principalement sur l'approvisionnement de marchandises. Plus adaptée pour gérer les contraintes matérielles (achat, partage, logistique, stockage, lieu, entrepôt, etc.), salarier des personnes sur l'activité, et valoriser l'aspect social et solidaire.

### LA SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE D'INTÉRÊT COMMUN

Si le projet est ambitieux avec une vision à long terme. La SCIC peut regrouper plusieurs collègues d'acteurs économiques comme les producteurs, les consommateurs, mais aussi des collectivités, distributeurs, structures consulaires...

### L'(AUTO)-ENTREPRISE

À favoriser dans le cas où une ou plusieurs personnes gèrent le groupement et souhaitent se salarier de manière pérenne sur cette activité.

### ASTUCE !

Plus aller plus loin : rendez-vous à la rubrique "Ressources" p.25

✕ La première question à se poser à la création d'un groupement d'achats...

Avons-nous besoin d'une structure juridique, et avons-nous les moyens de la porter et la faire vivre ? Car une structure, c'est un minimum d'activité supplémentaire sur l'administratif, le fonctionnement de la structure même, etc.

On peut alors considérer l'activité du groupement comme un acte d'organisation, d'échange de services et de covoiturage de produits : s'il n'y a pas d'échange commercial entre les membres du groupement, mais uniquement des échanges entre chaque membre et le producteur ou transformateur, et qu'un membre du groupement rend service à tous en rassemblant les paiements pour les porter au professionnel, et en transportant pour tous les produits vers le groupement, ne peut-on considérer qu'il s'agit là d'un simple échange de services ?

« Nous remarquons que les citoyens veulent être actifs dans leurs choix alimentaires, notre rôle d'animateur est de les inviter à se rapprocher de groupes existants, de les aider à s'organiser avec des producteurs pour mettre en place un groupe ».

ASSOCIATION PIC'ASSIETTE

La condition alors pour que le groupement puisse exister sans encadrement juridique est qu'il n'existe pas d'échange commercial et financier entre les membres : chacun établit son chèque directement à l'ordre du destinataire, et le confie au groupement.

Un outil qui peut aussi être utilisé dans le cas où on souhaite limiter l'aspect commercial de l'activité (pour une association par exemple) est le Contrat de mandat : le producteur établit un contrat donnant mandat à une personne ou une structure de vendre ses produits à sa place. Il n'y a pas d'intermédiaire commercial, mais une personne mandatée par le producteur.





# DYNAMIQUE : COMMENT FAIRE VIVRE LE GROUPEMENT ?

Dans ces groupements d'achats, l'accent est mis sur la qualité, le local, le dialogue et la solidarité avec les producteurs, les échanges humains, le côté festif et convivial. C'est bien plus qu'un système marchand ! Voici quelques idées pour apporter quelque chose de plus que les circuits d'achats classiques, devenir acteurs de notre consommation et faire vivre le groupement d'achats.

## ✕ Allier emplettes et rencontres : une bonne alchimie !

Les temps de distribution et de réunions sont l'occasion de mieux se connaître et de créer du lien à l'échelle d'un village, d'une ville, d'un quartier. À privilégier !

Ces rencontres plus ou moins régulières permettent aux participants d'évaluer le fonctionnement du groupe, les critères de choix des produits et ainsi de s'adapter aux changements, aux besoins et envies qui émergent.

Il est essentiel d'aménager des temps pour discuter du groupe, et c'est un apprentissage du bien vivre ensemble !



©CPIE-BT

« Nous proposons des cours de cuisine avec les produits vendus au circuit court ».

LES PANIERS DE THAU

## ✕ Echanger des savoirs et savoir-faire : un gage de pérennité

Recettes de cuisine, ateliers pratiques (cuisine, pain, produits ménagers écologiques), sorties botaniques, mais aussi aide informatique, échanges de services ... le groupement d'achats peut devenir un véritable espace de partage où chacun-e peut apprendre et transmettre un savoir.

Les groupements d'achats sont aussi des espaces d'éducation permanente : ensemble, on s'interroge sur les impacts sociaux, environnementaux, économiques de la production et de l'acheminement des produits du quotidien, ce qui amène souvent à refaire le monde à notre niveau...

« Nous participons à des manifestations locales ciblées pour présenter le réseau de Groupements d'Achats, pour faire connaître "les possibles", en terme d'approvisionnement alimentaire, les alternatives aux moyens classiques de distribution ».

ASSOCIATION PIC'ASSIETTE

## ✕ Organiser des rencontres producteurs-consommateurs

Pour que les consom'acteurs se rendent compte des réalités du terrain, découvrent les conditions de production de leur alimentation.

Pour que les producteurs connaissent les besoins et les préoccupations des consom'acteurs.

Journées à la ferme, aide sur le terrain (cueillette à la ferme, petits travaux de réparation/construction), dégustations de produits... les idées ne manquent pas !

## ✕ Parler du groupement d'achats à l'extérieur

Pour le faire connaître dans sa région, auprès de nouveaux adhérents potentiels, susciter une meilleure attention aux productions locales de qualité, un changement dans les pratiques agricoles et de consommation. Tenue de stands sur des marchés, des foires, participation à des événements, etc.



Explication de la culture des amandes sur une ferme bio espagnole

## COURT-CIRCUIT EN CORBIÈRES

Laroque de Fa - Aude

Cette association des Hautes-Corbières (canton de Mouthoumet) est née pour participer au soutien et au développement de l'agriculture et de l'artisanat locaux par des manifestations diverses : création d'un réseau de consommateurs, animation d'un groupement d'achats et organisation de marchés réguliers de producteurs locaux. Tout pour favoriser les échanges directs et solidaires entre producteurs et consommateurs, et redynamiser un petit village des Hautes-Corbières. Une initiative similaire est en train de voir le jour à Bugarach.



**MARCHÉ**  
de

**LAROQUE DE FA**

Tous les **VENDREDIS**  
(À partir du 30 Mai)

**De 17h à 21h**

Parking de la supérette

La Volonté de faire  
connaître l'Agriculture Locale et  
de proposer des Produits de Qualité.

Contact: [courtcircuitscorbieres@gmail.com](mailto:courtcircuitscorbieres@gmail.com)  
Ne pas venir sur la voie publique.



## L'ARBRE À PANIERS

Montpellier - Hérault

C'est Johan, le salarié de l'association qui prend en charge toute l'organisation. Il assure le lien avec les fournisseurs, la logistique, et les adhérents peuvent aider lors des livraisons.

Les adhérents composent et commandent leurs paniers sur internet et vont les chercher aux heures et lieux de livraisons.

[www.larbreapaniers.net](http://www.larbreapaniers.net)

## ÉPICENTRE

épicerie solidaire à Bourg-Madame,  
Pyrénées-Orientales

La mise en place d'une épicerie solidaire s'insère totalement dans le contexte local (précarité, difficultés économiques, déficit de services, besoin de lien social), favorisant l'accès à tous à une alimentation locale et de qualité. La forme de magasin permet une meilleure visibilité qu'un groupement d'achats informel. Une personne salariée s'occupe de la gestion de la structure et l'association organise des ateliers de cuisine, des petits déjeuners solidaires.

<https://fr-fr.facebook.com/pages/RepliqueS-66/208825982518538>





### GROUPEMENT D'ACHATS DE NATURE & PROGRÈS

Lozère

Étant donné la configuration en vallées et la faible densité de population du territoire autour de Florac, le groupement d'achats porté par Nature & Progrès Lozère est organisé par secteurs (villages, ensemble de hameaux, villes). Les secteurs prennent en charge à tour de rôle la commande à des fournisseurs de produits biologiques.

[http://www.natureetprogres.org/revue\\_nature\\_progres/articles/article32.pdf](http://www.natureetprogres.org/revue_nature_progres/articles/article32.pdf)



### HORS-CHAMPS

Circuit court à Homps, Aude

Pour faciliter la logistique, les initiateurs de ce projet ont choisi une forme hybride entre le groupement d'achats et le marché : un vendredi soir sur deux, les producteurs (fromages, légumes, viande, pain, vins) se retrouvent dans les locaux de la Onzième Toile.

Les consommateurs peuvent commander à l'avance mais le petit marché est ouvert à tout curieux qui passe au village à ce moment-là.

<http://onziemetoile.midiblogs.com/>

### LES PANIERS DE THAU

lien direct producteurs - consommateurs dans le Bassin de Thau, Hérault

Le projet "Panier Poissons Coquillages" a été initié en 2008 par le Centre Permanent d'Initiatives pour l'Environnement (CPIE) du Bassin de Thau dans le but de mettre en place une vente directe des produits de la lagune (poissons et coquillages) auprès des habitants de plusieurs communes du territoire.

Créer du lien social, valoriser les produits du terroir et éduquer aux bonnes pratiques de consommation alimentaire sont les objectifs phare de cette initiative. En parallèle de la vente, des moments d'échanges sont organisés sous forme de visites d'exploitation, de cours de cuisine ou de journées festives... afin de vivre son alimentation autrement.

Puis, le système a été élargi à d'autres produits, répondant ainsi à la demande d'habitants de communes voisines. Ceux-ci sont or-

ganisés en groupements d'achats via des consommateurs-relais et commandent sur internet pour faciliter la gestion des commandes.

[www.paniersdethau.fr](http://www.paniersdethau.fr)



# 6 ÉCUEILS À ANTICIPER ET QUELQUES PISTES POUR FACILITER LA VIE

Des œufs orphelins, des poulets perdus dans le frigo, des asperges mystérieusement disparues, l'impossible mission pour découper la meule de comté, le surplus de déplacements pour un pot de miel, la réunion en mini-comité (trois), les pâtes qui changent de couleur entre la commande et la livraison. Il faut du temps que pour le système devienne efficace et les groupements d'achats ne sont pas à l'abri de "ratés". Pour éviter les gros problèmes, voici quelques pistes de solutions.

## ✕ Le démarrage s'avère difficile...

### L'aide d'une association

formations, conseils, accompagnement peuvent s'avérer utiles pour créer la dynamique du groupement d'achats ou a minima, l'implication forte d'une ou plusieurs personnes qui vont porter l'organisation au lancement.

### Lancer une première commande

de quelques produits qui intéressent tout le monde dans un délai raisonnable (deux mois maximum après la réunion de constitution du groupement) va faciliter l'émergence de la dynamique.

### La convivialité et la confiance

qui s'établissent entre les membres du groupement d'achats constituent un important vecteur de poids. Si certains se connaissent déjà ou travaillent ensemble sur d'autres projets, la mayonnaise prendra d'autant plus facilement !

#### ASSOCIATION CHOUX-FLEURS ET PISSENLITS

*Un groupe de copains se bouge pour que chacun puisse se réapproprier son alimentation. La création d'une association à partir d'un réseau d'amis a permis à celle-ci de bien fonctionner et d'être un vecteur de rencontre en plus d'être un système d'échanges marchands alternatif par rapport aux circuits classiques. Voir rubrique "Ressources p.25.*

## ✕ La logistique apparaît bancale

### Fixer une caution

Cela permet d'éviter que les personnes oublient de récupérer ou de payer leurs commandes.

### Les points relais

Organiser les dépôt de produits (épicerie de proximité, cafés associatifs, chez des particuliers ayant suffisamment de place etc.).

### Comme une pendule...

Concernant les produits frais, le producteur ou toute autre personne correctement équipée (caisse ou véhicule réfrigéré-e) livre sur un lieu à un créneau horaire déterminé.

### Le non-périssable

Fixer des jours et des horaires de livraison pour d'autres types de produits.

### La régularité

Insérer le groupement d'achats dans le circuit hebdomadaire ou mensuel des producteurs (marchés de plein vent, livraisons aux magasins).

### Le défraiement

Le groupement d'achats s'organise pour financer un transport commun et une personne qui fait la tournée des fournisseurs.

#### ASSOCIATION CROQUEURS ET PAYSANS GOURMANDS

*Les livraisons ont lieu le mercredi à proximité de la Boutique de Terroir de Saverdun (Ariège) mais chaque produit est indépendant et la fréquence varie selon les produits : chaque semaine pour les légumes, toutes les deux semaines pour le fromage, tous les deux mois pour la farine et les pâtes, etc. Lors de la livraison, le producteur est présent avec le référent qui pointe les noms des personnes sur une liste au fur et à mesure que les adhérents viennent chercher leurs produits.*



Groupement d'achats - Nature & Progrès Lozère

**ASTUCE !**

C'est encore mieux lorsque des producteurs font partie du groupement d'achats et n'en sont pas seulement des fournisseurs. Cela facilite la logistique et renforce le lien entre producteurs et consommateurs.

**✕ Pourquoi ce sont toujours les mêmes personnes qui s'investissent ?**

**Des référents-produits**

Fixer des systèmes pour que chacun dans le groupement porte au moins une petite partie du fonctionnement.

**De l'air !**

Laisser l'espace à tous, dans les réflexions et le fonctionnement, pour que chacun puisse s'insérer dans le groupement selon ses propres affinités et ses compétences (outil informatique, livraisons, référents de produits).

**La bonne bougeotte**

Faire circuler en permanence les responsabilités et tâches sur l'ensemble des membres pour que chacun participe au roulement du groupe.

**Minimum requis**

Fixer un temps de participation obligatoire pour chacun.

**Actif versus passif**

Responsabiliser les membres du groupement d'achats et faire prendre conscience que ce format d'organisation citoyenne est un mode militant, qui a pour but de favoriser un développement recherché par tous, mais qui nécessite l'implication minimale de tous pour aboutir.



**GROUPEMENT D'ACHATS DE SOULATGÉ**

Ce groupement audois commande toutes les 3 semaines des produits bio et les plus locaux possible à une plateforme de Perpignan. Chaque année, les membres se réunissent pour établir un planning sur l'année (commande, livraison, comptes, répartition et distribution des commandes) et se répartissent les tâches. En établissant ainsi ce planning, le souci de logistique est partagé, chacun devient autonome et participe au fonctionnement du groupement de manière relativement équitable.

| Epicèrie<br>Sèche | Caractéristiques produits |                              |           |  | Fournisseurs / Categorie  | Jules | Préférence | Membre | Statut |
|-------------------|---------------------------|------------------------------|-----------|--|---------------------------|-------|------------|--------|--------|
|                   | Désignation               | Conditionnement<br>d'origine | Prix payé |  |                           |       |            |        |        |
| Epicèrie<br>Sèche | Haricots rouges           | 1kg                          | € 2,10    |  | Non Organisme (Membre) 10 |       |            |        |        |
|                   | Haricots blancs           | 1kg                          | € 2,10    |  |                           |       |            |        |        |
|                   | Haricots verts            | 1kg                          | € 2,10    |  |                           |       |            |        |        |
|                   | Haricots noirs            | 1kg                          | € 2,10    |  |                           |       |            |        |        |
|                   | Haricots rouges           | 1kg                          | € 2,10    |  |                           |       |            |        |        |
|                   | Haricots blancs           | 1kg                          | € 2,10    |  |                           |       |            |        |        |
|                   | Haricots verts            | 1kg                          | € 2,10    |  |                           |       |            |        |        |
|                   | Haricots noirs            | 1kg                          | € 2,10    |  |                           |       |            |        |        |
|                   | Haricots rouges           | 1kg                          | € 2,10    |  |                           |       |            |        |        |
|                   | Haricots blancs           | 1kg                          | € 2,10    |  |                           |       |            |        |        |
| Farines,<br>pâtes | Farine de blé dur         | 1kg                          | € 2,10    |  | Non Organisme (Membre) 10 |       |            |        |        |
|                   | Farine de blé tendre      | 1kg                          | € 2,10    |  |                           |       |            |        |        |
| Légumes           | Patates                   | 1kg                          | € 2,10    |  | Non Organisme (Membre) 10 |       |            |        |        |
|                   | Carottes                  | 1kg                          | € 2,10    |  |                           |       |            |        |        |

Tableau de commandes GA de Limoux (11)

# 6 ÉCUEILS À ANTICIPER ET QUELQUES PISTES POUR FACILITER LA VIE

## ✗ Les réunions deviennent contraignantes, trop longues, inefficaces ...

### S'organiser efficacement

Etablir un ordre du jour, des comptes-rendus, des tours de parole, et désigner un animateur à chaque réunion.

### Séparer les tâches

Fixer des temps différents pour les commandes et livraisons, les discussions sur le fonctionnement général et les moments plus conviviaux et

pédagogiques (repas, dégustations de produits, rencontres avec les producteurs etc.).

### Choix des sujets

Faire des réunions thématiques. Exemple : une réunion dédiée à certaines grosses commandes et une rencontre pour travailler sur la charte éthique et le fonctionnement général.

## ASTUCE !

*Il n'existe pas de taille idéale d'un groupement d'achats. Tout dépend des personnes, du contexte géographique etc. Mais il est difficile de commander des quantités suffisantes avec moins de 10 personnes. Si au contraire, un groupe rassemble de plus en plus de personnes, il est possible de faire plusieurs sous-groupes qui fonctionnent en réseau.*

### GROUPEMENT D'ACHATS DE QUILLAN

*Ce groupement a décidé d'organiser plusieurs réunions thématiques : une rencontre pour écrire la charte des valeurs communes, une autre pour gérer la commande de produits secs à un magasin bio local et une visite de ferme plus conviviale en partageant un repas.*



*Visite d'une serre chez Laurence Carretero, Le Jardin des Possibles par le groupement d'achats de Sigean (11).*

## ✗ La communication ne fonctionne pas

*Trop de mails ou silence radio, malentendus ou répétitions... cela peut vite devenir compliqué !*

### La proximité

Créer un groupement d'achats où les membres n'habitent pas trop loin les uns des autres (20 minutes maximum pour se rendre au lieu de réunion et/ou livraison) pour qu'ils puissent se voir facilement.

### Prévoir

Etablir des dates fixes dans le mois pour la réunion et pour la consultation des messages liés au groupement d'achats (chaque dimanche soir, chacun consulte ses mails par exemple).

### Limiter les mails

Construire des outils qui limitent le nombre de mails (points-relais avec des tableaux d'informations, calendriers de commande et de livraison...).

### GROUPEMENT D'ACHATS DE LIMOUX

*La réunion mensuelle a lieu le troisième samedi de chaque mois et le compte-rendu est rédigé après chaque réunion sur un document partagé en ligne, accessible à tous les participants.*





«C'est un acte militant face à l'industrie agro-alimentaire et au chacun pour soi. C'est aussi l'occasion de prendre de nouvelles habitudes où exigence et convivialité font bon ménage».

DOMINIQUE, CONSOMMATRICE

### ✕ Et le manque d'éthique alors ?

Il existe une tension entre les aspirations des consommateurs (avoir des produits de qualité à un prix accessible) et les besoins des producteurs (bénéficier d'une rémunération décente).

#### Privilégier le dialogue

Indispensable entre producteurs et consommateurs pour que les uns comprennent les réalités des autres et vice-versa.

#### Un incontournable

Rendre obligatoire la visite de l'exploitation de chaque fournisseur pour mettre du concret en face d'un produit et de son prix.

#### Du donnant/donnant

Le producteur attend de la part des consom'acteurs un réel suivi, un réel intérêt sur le moyen/long terme, des retours, demandes et commentaires, et surtout une valorisation et une reconnaissance de son travail. Mais il a aussi un devoir de transparence et de solidarité vis-à-vis des consom'acteurs.

#### Le "combien?"

Travailler sur la notion de "juste prix" pour tous, consommateurs et producteurs (voir rubrique "Ressources" p.25)

#### et... la pédagogie

Prendre le temps d'expliquer la différence et les contraintes à produire en agriculture biologique mais aussi la différence de qualité des produits à la sortie.



Visite de consommateurs chez Jean-Jacques Mathieu et Patricia Corsini, producteurs à Tréziers (11) fournissant farine et pâtes artisanales aux groupements d'achats audois.

#### INFORMER SUR LE PRIX

Alberto, producteur à Murcie (Sud de l'Espagne), a réalisé un document pour expliquer le calcul du prix des agrumes, amandes et huiles qu'il vend directement aux groupements d'achats de l'Aude : répartition des coûts (production, conditionnement, transport, bénéfice), stabilité des prix. Cet effort d'information et de transparence permet aux consommateurs de se rendre compte de la réalité économique des producteurs et ainsi d'établir une relation de solidarité entre les deux.

Voir rubrique Annexes p.27

## VOUS AVEZ DIT RÉSEAU ?

### ✕ Et si vous alliez voir comment ça se passe à côté ?

Même si chaque groupe possède un fonctionnement propre et une histoire particulière, les groupements d'achats sont souvent face aux mêmes défis : participation, logistique, éthique etc. Une des solutions de plus en plus adoptée consiste à se rencontrer entre groupements d'achats pour échanger, s'aider, et fonctionner ensemble.

#### ∞ Vous pouvez ainsi partager des informations

Coordonnées de producteurs, fiches-produit, astuces et outils.

#### ∞ Vous pouvez réaliser des commandes groupées

C'est la bonne option pour mutualiser la logistique et augmenter les quantités commandées aux producteurs. C'est un moyen de se rencontrer, d'échanger, d'imaginer comment, ensemble, installer des producteurs pour compléter l'offre alimentaire existante.

∞ Vous pouvez nouer des relations avec d'autres formes de circuits-courts présents sur le territoire (marchés, AMAP, magasins de producteurs, épicerie bio, distributeurs, restaurateurs) pour que tous travaillent ensemble, évitent la concurrence, et œuvrent ainsi collectivement en faveur du développement local. Certains groupes se fournissent auprès de magasins bio locaux pour les produits qu'ils ne trouvent pas directement via les producteurs.



Rencontre festive de groupements d'achats audois à Limoux (11)

### RETOUR D'EXPÉRIENCE

Le réseau de groupement d'achats de l'Aude animé par Nature & Progrès L'association s'efforce de depuis 2013 de mettre en réseau les groupements d'achats du département pour faciliter les échanges entre eux. C'est un bon vecteur de création de nouveaux groupes : Lagrasse, Carcassonne et Caunes-Minervois sont le fruit de cette mise en liens.

Groupements d'achats de l'Aude : <http://ga.np11.org>  
Les groupes Languedoc-Roussillon : [site-coop.net/gacr/](http://site-coop.net/gacr/)



Le réseau cévenol en action chez un membre du groupement d'achats de Lozère



## BOÎTE À OUTILS...

### CHOISIR LES BONS OUTILS : UTILISER INTERNET ?

#### Pour commander

Classeurs de commande en ligne, catalogues de produits, sites internet, commande papier + téléphone, calendrier des commandes régulières, etc.

#### Pour fonctionner

Charte éthique, manifeste, contrat avec producteurs, engagement sur la durée sous forme papier, critères de sélection des produits, planning de répartition des tâches....

#### Pour informer et échanger

Répertoires de producteurs, fiches-producteurs, fiches-produits, recettes, procédés de conservation et de cuisson, explications

de certains produits (légumes oubliés, différentes variétés de fruits, morceaux de viande...); calendrier des saisonnalités, comparatif des différents labels en agriculture...

#### Pour se réunir

Listes de diffusion mail, ordre du jour et compte-rendu de réunions, sondages en ligne, fiche de présence, gestion des temps d'échanges, site internet...

#### Outils matériels

Balances, emballages vides, contenants divers, glacières et éventuellement réfrigérateurs, chambres froides, locaux, véhicules, etc.

### ASTUCE !

*Si le groupement fait le choix d'utiliser l'informatique, penser à organiser une petite formation (utilisation tableur, internet, liste de diffusion...) pour ceux qui en éprouvent le besoin.*

*Pour en savoir plus sur les outils, contactez Nature & Progrès Aude : np11.ccbio@gmail.com*

### CONTACTER UN PRODUCTEUR

#### Où les trouver ?

Sur les marchés et foires, dans des répertoires réalisés par des associations agricoles, les chambres d'agriculture, auprès des offices du tourisme, etc.

#### Quand ?

Essayer d'envoyer un mail, mais le téléphone est souvent un moyen plus efficace. Appeler plutôt le matin tôt ou le soir, éventuellement entre midi et 14h. Éviter cependant les heures de traite, les périodes de l'année très chargées (vendanges, foin, etc.).

#### Quoi ?

Lui demander ses produits, ses prix, les quantités minimales, les jours de livraison possibles, sa manière de produire, sa philosophie de travail. Récolter le maximum d'informations à communiquer aux autres membres du groupement. L'inviter à une réunion du groupement d'achats pour qu'il

puisse se présenter, faire découvrir et goûter ses produits et voir, si approvisionner le groupe l'intéresse.

### COMMENT BIEN CHOISIR ?

Bio, label, sans label, raisonné, N&P ... difficile d'y voir clair. C'est pourquoi le contact direct avec les producteurs est primordial pour s'assurer qu'ils respectent notre santé et celle de la terre. Comment vérifier tout en établissant des liens de confiance ?

On peut notamment se tourner vers la certification participative appliquée par Nature & Progrès pour connaître les questions pertinentes à poser lors de la visite d'une ferme.

Ressources: [http://www.natureetprogres.org/producteurs/professionnels\\_nature\\_progres.php](http://www.natureetprogres.org/producteurs/professionnels_nature_progres.php)  
Plaquette infos SPG + Tableau comparatif labels et mentions N&P (cf. Annexes p.28)

## EXPÉRIENCES DE GROUPEMENTS D'ACHATS ICI ET AILLEURS

L'Arbre à Paniers

[www.larbreapaniers.net](http://www.larbreapaniers.net)

Choux Fleurs et Pissenlits

[www.chouxfleursetpissenlits.com](http://www.chouxfleursetpissenlits.com)

Croqueurs et Paysans Gourmands

<http://les-croqueurs.org>

Bioréseau de Narbonne

<http://sites.google.com/site/bioreseau>

Circuit court «Paniers de Thau»

[www.paniersdethau.fr](http://www.paniersdethau.fr)

Le Début des Haricots

[www.haricots.org/gas](http://www.haricots.org/gas)

Circuit Court "Hors Champs"

<http://onziemetoile.midiblogs.com/>

Réseau des Groupes d'Achat solidaires de l'Agriculture Paysanne - Belgique

[www.gasap.be](http://www.gasap.be)

Réseau de groupements d'achats belges

[www.groupesalimentaires.be/](http://www.groupesalimentaires.be/)

Annuaire des acteurs des circuits courts en Languedoc-Roussillon

<http://draaf.languedoc-roussillon.agriculture.gouv.fr/Annuaire-regionale-des-acteurs-des>

Le prix juste ?

<http://www.liegeentransition.be/wp-content/uploads/2014/02/NP-Prix-juste-en-GAA.pdf>

## COURTS-MÉTRAGES PÉDAGOGIQUES

Le droit de semer

<http://open-solutions.info/fr/>

Copie-cloner

<http://vimeo.com/5629970>

L'île aux Fleurs

[www.youtube.com/watch?v=fZFFHRfpq6s](http://www.youtube.com/watch?v=fZFFHRfpq6s)

Comment nourrir tout le monde ?

[www.youtube.com/watch?v=8mqftfLVfSA](http://www.youtube.com/watch?v=8mqftfLVfSA)

Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières

[http://avsf-agroecologie.org/#!cycles\\_naturels](http://avsf-agroecologie.org/#!cycles_naturels)

Fondation Nicolas Hulot

[www.ifieldgood.org/videos-pedagogiques/](http://www.ifieldgood.org/videos-pedagogiques/)

## QUESTIONS DE PARTICIPATION

La Scop le Pavé (Coopérative d'Éducation Populaire)

[www.scoplepave.org/le-cahier-du-pave-no-2-la-participation](http://www.scoplepave.org/le-cahier-du-pave-no-2-la-participation)

[www.scoplepave.org/susciter-la-participation](http://www.scoplepave.org/susciter-la-participation)

## RÉFLEXIONS SUR L'ÉTHIQUE

Exemple AVSF : plus près, plus sain, plus juste

[www.plus-pres-plus-sain-plus-juste.org/](http://www.plus-pres-plus-sain-plus-juste.org/)

Commerce équitable [www.minga.net](http://www.minga.net)

Système d'analyse des filières

[www.minga.net/spip.php?rubrique116](http://www.minga.net/spip.php?rubrique116)

## QUESTIONS JURIDIQUES

Réflexions sur quelques règles de droit qui peuvent d'appliquer aux groupements d'achats et de services collectifs

[http://www.groupesalimentaires.be/wp-content/uploads/Rencontre-des-GAA-f%C3%A9vrier-2011\\_Etude-compl%C3%A8te-cadre-juridique-GAA\\_Dupont-et-Verdure.pdf](http://www.groupesalimentaires.be/wp-content/uploads/Rencontre-des-GAA-f%C3%A9vrier-2011_Etude-compl%C3%A8te-cadre-juridique-GAA_Dupont-et-Verdure.pdf)

Ressources documentaires DRAAF Languedoc-Roussillon et de la DRAAF Rhône-Alpes

<http://draaf.languedoc-roussillon.agriculture.gouv.fr/Veille-reglementaire-sur-la>

<http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/>

Fiches-reglementaires-production

## DOCUMENTS SUR LES GROUPEMENTS D'ACHATS

Guide GA belges

[www.calameo.com/read/001416828f8bb2868f245](http://www.calameo.com/read/001416828f8bb2868f245)

Livret sur les groupements d'achats

[http://www.vivreencomminges.org/IMG/pdf\\_Groupements\\_achat\\_BLEUECORANGE\\_PASSERELLE-ECO\\_24p.pdf](http://www.vivreencomminges.org/IMG/pdf_Groupements_achat_BLEUECORANGE_PASSERELLE-ECO_24p.pdf)

Nature & Progrès Belgique

<http://www.natpro.be/pdf/achats.pdf>

Mémoires de fin d'études

Nora Daoud, 2011, Régimes d'engagement, tensions et compromis dans la création de Groupements d'achats (Région Languedoc Roussillon)

Julie HUGUES DIT CILES, 2012, Les groupements d'achats : un outil de développement local à territorialiser. L'exemple de l'Aude au sein de l'association Nature & Progrès.

## 1 CHARTE DU GROUPEMENT D'ACHATS DE LIMOUX

Le groupement d'achats de Limoux rassemble des personnes, essentiellement des consommateurs qui s'approvisionnent ensemble, directement et au maximum auprès de producteurs locaux et bio.

Il est important que l'éthique générale du groupement reflète au maximum les éthiques individuelles et que chacun(e) se sente libre de ses choix, dans des principes communs :

◇◇ *Soutenir la production agricole locale*

◇◇ *Soutenir une agriculture qui respecte l'environnement et la santé humaine* (sans intrants chimiques, avec protection et fertilisation des sols, des écosystèmes, respect du bien-être animal, de la biodiversité, des cycles naturels, etc.)

◇◇ *Assurer des conditions de travail décentes aux producteurs* en leur permettant une juste rémunération et un prix correct aux membres du GA.

◇◇ *Limiter les déplacements* et donc réduire l'impact nocif lié aux transports sur l'environnement.

◇◇ *Créer un espace de convivialité*, de partage et de solidarité entre les membres du groupement d'achats, et entre producteurs et consommateurs.

Pour intégrer le groupe, chacun(e) doit :

1/ se présenter à une réunion accompagné(e) d'une personne qui est déjà dans le groupement

2/ ensuite s'inscrire dans le tableau de commande (nom, prénom, coordonnées) grâce au lien internet donné par un membre du groupement.

3/ demander à faire partie de la liste de diffusion pour pouvoir communiquer avec les membres et être au courant de la vie du groupe.

Le fonctionnement repose sur les actions bénévoles des membres et le partage des responsabilités. Il est donc demandé à chaque membre de s'impliquer dans la vie du groupement d'achats en effectuant certaines tâches :

- Etre référent de un ou plusieurs produits.

- Gestion des outils de commande et de communication.

- Organisation des réunions (ordre du Jour, compte-rendu).

- Représentation du groupement à l'extérieur (réfèrent inter GA, etc.)

- Accueil des nouveaux

- Recherche de nouveaux produits

- Organisation des visites chez les producteurs

Un référent est l'intermédiaire et le garant éthique entre un producteur et le GA :

- Il connaît le produit et a les informations nécessaires pour que les critères de choix soient respectés.

- Il veille au bon déroulement de la commande, de la livraison et du paiement (en s'assurant entre autre que toutes ces informations soient dans le classeur en ligne).

- Il doit tenir à jour la partie du classeur de commandes qui le concerne.

- Il devra, la plupart du temps, recevoir les paiements avant la livraison.

- Il essaie d'inviter le producteur à une réunion pour qu'il se présente et présente son/ses produit(s).

Il est important que le roulement des équipes référentes soit régulier pour éviter tout épuisement, surtout pour les grosses commandes.

Le GA ne prédéfinit pas le nombre maximum de ses membres mais veillera à ce que sa taille n'entrave pas son bon fonctionnement. C'est à chacun(e) d'être attentif (ve) à cet aspect. Si le groupe atteint un nombre trop important de membres, ceux-ci ne refuseront personne mais s'efforceront de créer un autre groupe.

### Des agrumes

- oranges: 2,20 €/kg en caisses\* de 10 kg.  
(de novembre à mai)

Producteurs: Jesualdo\*\*, Andrea\*\*, et Cristóbal\*\*\*.

- citrons: 2,40 €/kg en caisses\* de 10 kg.  
(presque tout l'année avec des clémentines ou oranges)

Producteurs: José\*\*\* et Alberto\*\*\*

- Clémentines: 2,50/kg en caisses\* de 10 kg.  
(début décembre jusqu'à février)

Producteurs: Carlos\*\*

\*Vous pourrez commander plusieurs des caisses et je vous aiderai à peser avec ma balance.

\*\* Associés collaborateurs

\*\*\* Membres de BioEspuña S. Coop.

La différence entre les prix des agrumes dépend surtout des travaux de collecte.

### L'huile d'olive vierge extra

- Bidon de 5 litres: 35 €

- Bouteille verre de 1/2 litre: 5 €

Producteurs: Carlos Almarcha (Los Majos)

### Amandes non décortiquées en vrac

- Filet de 5 kg: 18 € (3,60 €/kg)

- Filet de 1 kg: 4€

Producteurs: José et Alberto

### Vinaigre vieux doux de figue

- Bouteille de 250 ml: 7 €

Producteurs: Carlos Almarcha

### Huile d'amande douce vierge

- Bouteille 200 ml en plastique: 8,5 €.

- Bouteille 250 ml en verre: 11 €.

Producteurs: Carlos Almarcha

Nous proposons nos produits à des prix fixes pour toute la saison en fonction des prix d'origine et du coût de distribution (transport). Nous assurons ainsi un prix décent et fixe aux associés collaborateurs de la coopérative pendant toute la saison, afin d'éviter des changements dans l'organisation des commandes et surtout pour assurer un revenu stable et rémunérateur aux paysans.

Sur le marché, il est possible que vous trouviez à certains moments des oranges à des prix plus élevés et à d'autres moments à des prix plus bas. Mais nous pensons que nos prix sont la plupart du temps corrects.

Notre politique des prix est actuellement, à notre avis, la meilleure solution pour nous adapter à la vente directe (il s'agit de capter la marge des intermédiaires), et être indépendants vis-à-vis des fluctuations des marchés. Mais ce choix implique alors une relation de solidarité entre nous, les producteurs, et vous, les consommateurs : il suppose un compromis entre les demandes des consommateurs d'avoir des produits de qualité à des prix accessibles et la nécessité pour les producteurs de vivre décemment de leur travail.

Cela permet à tous d'avoir une stabilité: même lorsque les prix du marché sont plus élevés, les consommateurs ont la garantie de ne pas payer plus cher; et si les prix du marché baissent, les paysans peuvent maintenir leurs revenus grâce au soutien des consommateurs qui continuent d'acheter les produits au même prix.

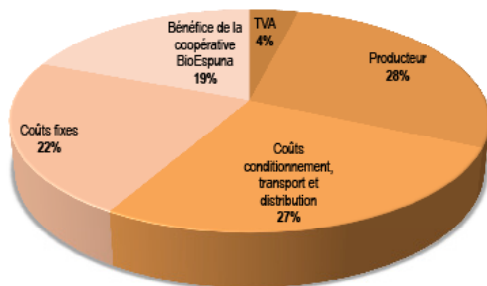
BioEspuña S. Coop.

C/ Buitrago 2230170 Mula Murcie (Espagne)

alberto@bioespuna.eu - www.bioespuna.eu

(+33) (0)695245447 - (+34) 618238840

### Répartition du prix des oranges de BioEspuña (2 palettes par semaine, 3 semaines par mois)


















Réalisation :

Alberto Marin - 2013

Source :

coopérative BioEspuña

| Dénomination   | AGRICULTURES BIOLOGIQUES  |   |   |   | Pas bio !   | Agriculture raisonnée                                | Agriculture conventionnelle |
|--|---|---|---|---|---|--|-----------------------------|
|  | Bio Règlement européen  | Bio Cohérence   | Nature & Progrès  | Bio-dynamie   |   |  |                             |
| Logos  |  devient  |                        |            |                    | x   | x  |                             |
| Intérêt pour l'environnement                         | ♦♦♦♦  | ♦♦♦♦♦   | ♦♦♦♦♦   | ♦♦♦♦♦   | ♦   | x  |                             |
| Date de création                                     | 2009  | 2010  | 1964  | 1928  | 1993  | x  |                             |
| Commentaires   | Réglementation officielle européenne  | Plus exigeant que la bio européenne, reprise de l'ancienne réglementation française                     | Plus exigeant que BioCohérence et que la bio européenne                                     | Plus exigeant que Nature & Progrès, BioCohérence et que la bio européenne                           | Référentiel beaucoup moins exigeant que la bio européenne. Techniques de l'agriculture conventionnelle avec réduction des doses chimiques de synthèse | Mailon du système agroalimentaire productiviste      |                             |
| Utilisation d'intrants de synthèse                   | Possible si aucun intrant naturel n'est disponible sur le marché  | Possible si aucun intrant naturel n'est disponible sur le marché  |            |                    | Dosée (pas de dose maximale établie)  | Oui  |                             |
| Durée de conversion                                  | >2 ans culture annuelle<br>>3 ans culture pérenne   | >2 ans culture annuelle<br>>3 ans culture pérenne   | >2 ans culture annuelle<br>>3 ans culture pérenne   | 3 ans   | Aucune  | x  |                             |
| Produits transformés                                 | 95% bio*  | 100% bio dont 50% mini BioCohérence   | 100% bio  | 90% Demeter 10% bio   | x   | Additifs, colorants, conservateurs, édulcorants...   |                             |
| Contrôle de la Garantie                              | Organismes certificateurs agréés, annuel  | Organismes certificateurs agréés + Autocontrôle sur la charte BioCohérence, annuel                      | Système Participatif de Garantie. Contrôle géré par les Comac, annuel                       | Organismes certificateurs agréés + Commission indépendante, annuel                                  | Organismes certificateurs, tous les 5 ans   | x  |                             |
| OGM  |  mais 0,9% tolérés**   |                        |            |                    | Suivant les pays  | Oui  |                             |
| Utilisation d'hormones pour les animaux              |    |                        |            |                    | Oui   | Oui  |                             |
| Traitements vétérinaires (antibiotiques, vaccins...) | Limités à 3 par an + antiparasitaires limités   | 2/3 selon les espèces (antiparasitaires compris)  | 2 (tous traitements compris)  | Non   | Oui   | Oui  |                             |
| Condition de vie des animaux                         | Bonne   | Très bonne  | Très bonne  | Très bonne  | Très variable selon les fermes  | Très variable selon les fermes                       |                             |
| Hors sol   | Non   | Non   | Non   | Non   | Oui   | Oui  |                             |
| Taille des élevages limitée                          | Non   | Oui   | Oui, fortement  | Non   | Non   | Non  |                             |
| Nourriture des animaux                               | Aliment bio à 95%<br>30% d'aliment en conversion<br>Ensilage autorisé sans limitation   | 100% bio<br>40% d'aliment en conversion<br>provenant de l'exploitation<br>Ensilage d'herbe limité à 50% | 100% bio<br>20% d'aliment en conversion<br>provenant de l'exploitation<br>Ensilage interdit | 2/3 en Demeter<br>50% de fourrage en conversion<br>provenant de l'exploitation<br>Ensilage interdit | Pas d'obligation d'aliment bio  | Farines animales, ensilage, vitamines de synthèse... |                             |
| Lien au sol  | 50% pour les herbivores. Pas de contraintes pour les autres élevages  | 80% pour les herbivores<br>50% pour les autres élevages   | 50% pour tous les élevages, et 40% en aviculture  | 50% autoproduction ou en collaboration avec Demeter   | Pas d'obligation  | Pas d'obligation                                     |                             |
| Ferme totalement en Bio                              | Pas obligatoire   | Obligatoire   | Obligatoire   | Le domaine doit être entièrement en biodynamie  | Non   | x  |                             |

Nature & Progrès Aude, avril 2013 (révision juillet 2014) Source : Revue Nature & Progrès n°86, juin-juillet-août 2012, page 22. Inspiré de l'ouvrage de Moutsis et Pascal Pavva, *Manger bio, pourquoi comment ?* 2008 EDISUD

## 4 LES SYSTÈMES PARTICIPATIFS DE GARANTIE

Nature & Progrès gère une marque associative privée (ou mention). Son attribution est conditionnée par le respect d'un certain nombre d'exigences détaillées dans ses cahiers des charges et sa charte éthique. Elle s'effectue dans le cadre des Systèmes Participatifs de Garantie (SPG) qui rassemblent des adhérents consommateurs et professionnels.

Tous les ans, un binôme producteur-consommateur préalablement formés visite chaque ferme et atelier de production pour observer le respect des cahiers des charges et de la charte. Une commission locale composée elle aussi de producteurs et de consommateurs examine ensuite les dossiers et donne un avis, tout en accompagnant les démarches d'amélioration. Les dossiers sont enfin étudiés par la Fédération nationale qui, prend en compte l'avis de la commission locale, puis attribue ou non la mention.

Ancré localement, peu coûteux pour les producteurs, reposant sur le lien direct et de confiance entre producteurs et consommateurs, le SPG de Nature & Progrès est donc un système tout à fait applicable pour résoudre certaines questions des groupements d'achats : comment vérifier que le producteur respecte notre santé et celle de la terre ? Quelles questions lui poser pour s'en assurer tout en conservant un lien de confiance avec lui ?

[http://www.natureetprogres.org/producteurs/professionnels\\_nature\\_progres.php](http://www.natureetprogres.org/producteurs/professionnels_nature_progres.php)



Pour notre santé et celle de la Terre

## Nature & Progrès Aude

Maison Paysanne

12 rue des Genêts

11300 Limoux

04 68 20 94 75

np11.ccbio@gmail.com

np11.org

