



### LE JARDIN DE PETITOU EN RESUME

**Quatre producteurs** regroupés au sein de l'association « le Jardin de Petitou » ont créé une **plateforme de vente en ligne** afin de vendre tout ou une partie de leur production. Accompagnés dans leur démarche par le **CIVAM du Gard**, ils souhaitent faciliter l'accès à une alimentation locale et de qualité pour tous les consommateurs, tout en leur permettant de **vivre de leur production** et de **fédérer des producteurs**.

C'est avec l'augmentation du nombre de consommateurs et la demande de diversification croissante des produits, qu'ils ont proposé à **d'autres producteurs** (25 à ce jour !) de vendre une partie de leur production sur la plateforme, moyennant une **commission de 20%**.

Les produits proposés sont donc :

- Très **variés** : légumes, farines, légumes secs, pain, fromages, vin, épices etc.

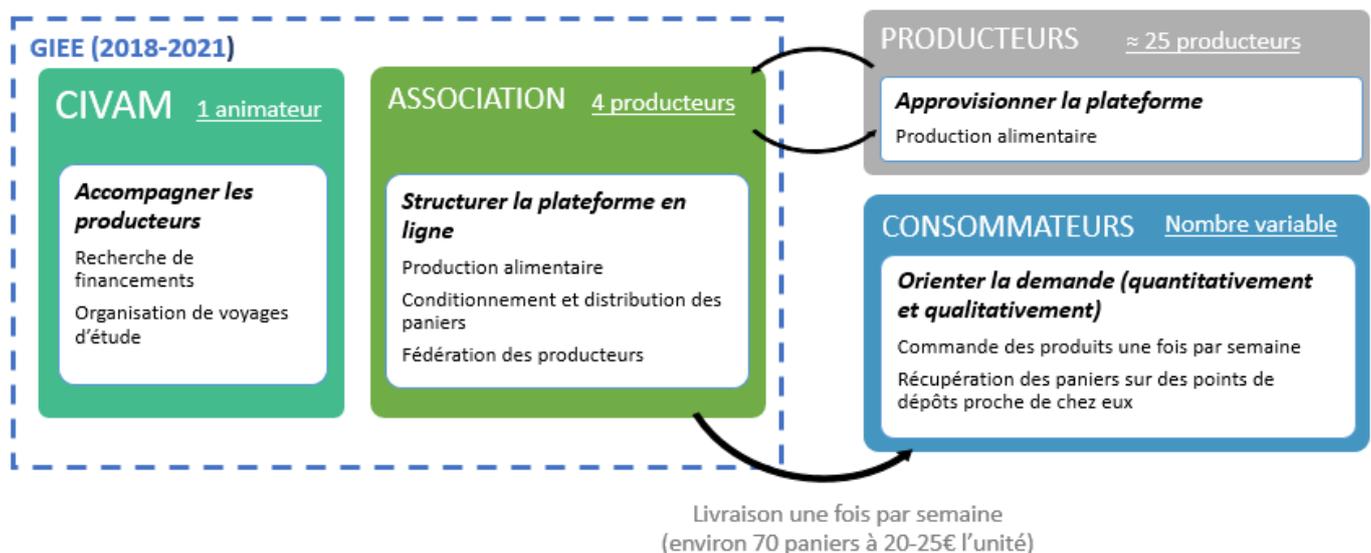
- **Locaux** : maximum 50 km pour les produits courants et 150 km pour les produits exceptionnels (fêtes de fin d'années).
- issus uniquement de **fermes en agriculture biologique**.

Le fonctionnement est simple : les membres de l'association viennent récupérer les produits chez les producteurs, les conditionnent sous forme de panier au sein de leur local et les livrent sur des points de dépôt ; pas de travail supplémentaire pour les producteurs et un site qui s'enrichit de nouveaux produits d'année en année !

Initialement, cette initiative est à **l'origine d'un maraîcher** qui ne souhaitait ni vendre via les AMAP ni sur les marchés (par manque de production et de temps). La rencontre avec trois autres producteurs souhaitant vendre de la même manière a permis la création de l'association.

### LES LIENS ENTRE LES DIFFERENTES PARTIES PRENANTES

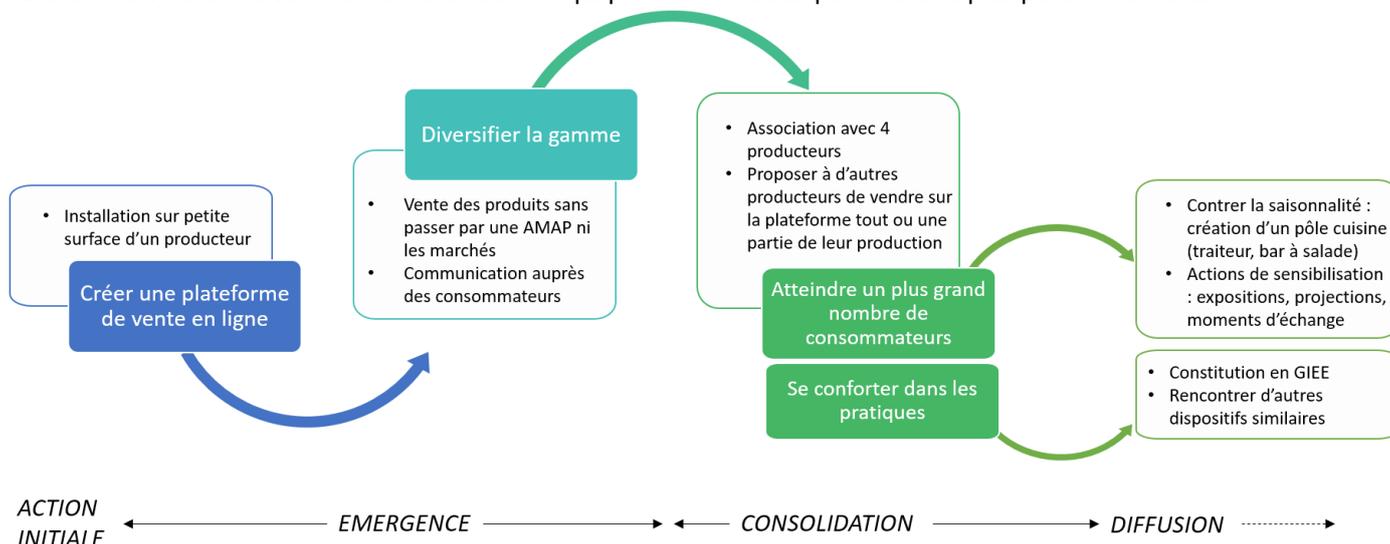
L'association « le jardin de Petitou » est au cœur du dispositif puisqu'elle **fait le lien entre la plateforme, les producteurs, les consommateurs** et est accompagnée par le CIVAM du Gard. Les livraisons des paniers sont réalisées **une fois par semaine** sur des **points de dépôt** permettant ainsi aux consommateurs une plus grande souplesse pour venir chercher leur panier.



## OBJECTIFS, ACTIONS MISES EN PLACE ET LEURS EVOLUTIONS

Les évolutions du collectif sont à l'initiative des producteurs de l'association. En effet, même si le groupe est accompagné par le CIVAM depuis plusieurs mois, les éléments moteurs sont la volonté d'améliorer la plateforme tout en touchant un maximum de personnes. La possibilité de faire évoluer le dispositif en Groupement d'Intérêt Economique et Environnemental leur a permis de continuer le travail déjà commencé tout en s'intéressant aux autres enjeux du territoire.

Le collectif est aujourd'hui dans **une phase de diffusion** ; les rencontres avec d'autres collectifs similaires sont signe d'une volonté de s'améliorer en allant peut-être piocher chez les autres des idées nouvelles. La volonté de constituer un pôle cuisine tend vers une diversification des activités qui permettrait au dispositif d'être plus pérenne encore.



### JARDIN DE PETITOU

#### Carte d'identité

Date d'initiation de la dynamique	2009
Type(s) d'innovation(s)	De procédé De produit De commercialisation Organisationnelle
Force(s) motrice(s)	<ul style="list-style-type: none"> <li>La dynamique du collectif</li> <li>Un leader qui s'intéresse aux outils informatiques et qui est à l'écoute des consommateurs</li> </ul>
Types de métiers associé(s)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Production agricole</li> <li>Commercialisation</li> <li>Développement agricole</li> </ul>
Avancement de la dynamique collective	Phase de diffusion

INNOVER EN COLLECTIF ?

« C'est **une forme de rareté**. C'est le fait qu'il y ait peu de monde qui le fasse à un endroit donné qui crée un genre d'innovation. Après, ce n'est **pas forcément nouveau**. Cela peut tout aussi bien être des pratiques qui sont remises au goût du jour ou adaptées. [...] Là par exemple, ce qu'on fait aujourd'hui, **seul, ça ne fonctionne pas** et ce n'est pas le but ; l'innovation tient au fait que ce soit collectif au contraire, que tout soit **partagé** et redistribué. Et **que ça rende service** [...] »

### Pour un futur dispositif similaire ?

- 1) Le **système de paiement en ligne** et de restitution des paniers dans des **points de dépôt** est crucial, puisqu'il permet une grande souplesse de chaque côté (membres de l'association et consommateurs).
- 2) « il faut avoir **l'esprit curieux sur les outils informatiques** » et aussi **savoir déléguer**, ou se faire aider par quelqu'un ayant des compétences dans ce domaine, ce qui permettrait d'utiliser le temps autrement.
- 3) Rester tout le temps à **l'écoute des consommateurs** car cela permet de s'améliorer, corriger ses erreurs...

ACCES A UNE ALIMENTATION BIO ET LOCALE DE QUALITE

**Problèmes rencontrés**  
**Solutions trouvées**

Problèmes sur les cultures :  
manque de production

Fidélisation des clients après l'arrêt  
en hiver

Sécuriser la production par  
la diversification des  
cultures et l'association à  
plusieurs producteurs pour  
arriver à une diversité de  
produits toute l'année

Été : baisse des consommations et  
période de pic de production en  
maraîchage

Développement des bars à salade sur  
les marchés

Création de « panier touristes » mais  
peu concluants dans la pratique

**Pratiques**

« Il y a des produits toute l'année et  
ça change complètement la donne.  
On le voit bien »

← Arrêt production pendant l'hiver →

Commercialisation via  
Google Doc

Création d'un site internet  
pour faciliter les achats

Proposition d'une carte  
solidaire entre 50 et 100€  
pour lui permettre une  
avance de trésorerie

5 ————— 25 ————— 150 ————— 300  
Augmentation du nombre de producteurs adhérents  
Augmentation du nombre de produits

Proposition d'adhésion à  
d'autres producteurs : mise  
en vente de leurs produits  
sur la plateforme avec une  
commission de 20%

Amélioration du site  
internet grâce à une  
plateforme d'hébergement  
*panierlocal.com* proposant  
des outils pour faciliter la  
vente directe entre  
producteurs et  
consommateurs (25€/an)

Paiement en ligne qui  
facilite les transferts  
d'argent et permet la  
dépose des paniers sur des  
« points de dépôts ».  
Moins de transferts  
d'argent, moins de gestion  
et plus de flexibilité pour  
tout le monde.

Développer l'aide à l'installation et à la  
conversion en bio pour les producteurs.

Installation de Louise sur 1 hectare fruitier

Développer la gamme demi-gros (épicerie,  
restaurant, groupement d'achat)

Monter un pôle cuisine : traiteur, événements,  
bar à salade plus réguliers et mise en place de  
paniers « tous fais » avec la recette et les  
ingrédients à cuisiner en quantité nécessaire

2009 —————> 2012

2013

2014

2015

2016

2017

2018

Et après ?...

**Collectif**

← Seul →

Installation de  
Julien, avec la  
volonté de vendre  
ses produits sur  
une plateforme  
sans entrer dans  
une AMAP ni faire  
les marchés

Stage de  
Cécilie sur  
l'exploitation  
de Julien

Proposition de faire la  
commercialisation avec  
Cécilie (déjà installée)

Recherche d'associés et  
phase de test de 1 mois

Association avec  
Cécilie, Noa, Rémi  
et Nelson

Création de  
l'association « le  
jardin de Petitou »  
(Loi 1901) en co-  
présidence à quatre

« Ce qu'on fait aujourd'hui, seul  
ça ne fonctionne pas et ce n'est  
pas le but »

Départ de Cécilie  
(arrêt d'activité)

Embauche de Louise, la  
compagne de Nelson sur  
10h/semaine pour le côté  
organisationnel

Demande d'aide au CIVAM  
et montage du dossier GIEE

« Le collectif dessert le personnel et  
l'individuel dessert le collectif, c'est  
donnant-donnant »

CREATION  
DU GIEE

Aller rencontrer d'autres initiatives similaires

Demande d'autres subventions avec le CIVAM

Financement participatif pour du matériel  
frigorifique (camionnettes, chambre froide)

**Sensibilisation à  
l'alimentation  
locale de qualité**

1<sup>er</sup> apéro-bilan chez  
un consommateur

Projection « paysans des  
temps modernes »

Exposition / sensibilisation  
à l'alimentation et au local

Association avec le  
festival Alimenterre pour  
la projection d'un film de  
sensibilisation (réalisé  
chez un consommateur)

Partenariat avec  
le CIVAM du  
Vidourle pour une  
projection de film

Fête des 5 ans : sensibilisation / traiteur

Développer plus la sensibilisation

**Accompagnement**

CIVAM

**Financement**

GIEE

### Forces

- Avec sa **forte dynamique** et de nombreux projets à développer, le jardin de Petitou est en constante évolution ; le nombre de producteurs-adhérents s'agrandit ainsi que la gamme des produits proposés et donc les consommateurs.
- Forts de leurs expériences et leurs parcours personnels, ils sont à même de **conseiller des producteurs** qui souhaitent se convertir en bio.
- Leur participation à toutes les décisions de l'association en fait un **groupe soudé**, avantage indéniable pour une **bonne communication**.

### Opportunités

- Création d'une **gamme demi-gros** pour fournir des épiceries et restaurants
- **Diversification des activités de transformation** (traiteur, cuisine, paniers-recette prêts à l'emploi, etc.).
- Le nombre consommateurs se tournant vers une alimentation locale et de qualité augmente chaque année, leur permettant de toucher de plus en plus de monde.

### Faiblesses

- Un projet qui ne pourra pas ou difficilement continuer avec la **perte d'un ou plusieurs membres fondateurs**.
- Les **problématiques liées à la diversité des productions** se fait ressentir. « Nous n'avons pas trouvé de boulanger à proximité sur un secteur » « il y a une forte demande de fruits, que nous ne pouvons pas fournir... pour le moment ». Bien qu'ils travaillent à toujours pouvoir proposer plus de diversité, en recherchant de nouveaux producteurs, la structuration est lente et **peut parfois démobiliser certains consommateurs**.

### Menaces

- La **concurrence de grosses structures** comme « la ruche qui dit oui », très similaire au dispositif proposé. Toutefois, les membres de l'association visent une sensibilisation toujours plus accrue des consommateurs afin qu'il puisse faire leurs choix.
- Enfin, le **changement régulier d'animateur** au CIVAM provoque une perte de vitesse sur leur démarche de recherches de financement, qu'il faudrait pouvoir palier avec plus d'autonomie sur ces aspects

## REGARD EXTERNE : ANALYSE INNOVEZ BIO

**Apport du dispositif collectif** : l'association apporte au collectif une stabilité dans la vente des produits mais constitue également un lieu d'échange et de discussions autour des problématiques de l'alimentation.

**Dynamique de groupe** : la dynamique du groupe est intimement liée à la structuration et à la bonne entente de ses membres fondateurs, qui n'inclue pas forcément le CIVAM, puisque celui-ci rentre uniquement dans la phase de diffusion du groupe.

**Rôle du Leader** : le premier producteur à l'initiative de la plateforme à un rôle indéniable ; après avoir mis en place la plateforme et trouvé des associés, il a réellement un rôle de leader au sein de groupe et est d'une grande force de proposition. De par son ancien travail au CIVAM du Gard, il a également un contact privilégié avec eux, ce qui lui permet de créer du lien entre les différents acteurs.

**Transition agroécologique** : la transition peut aussi passer par la réflexion aux circuits de commercialisation puisqu'il est intéressant de considérer le système alimentaire dans son ensemble. Ici, le choix des pratiques (biologique, sur petite surface) et le contact régulier avec les consommateurs leur a permis d'instaurer une relation basée sur la confiance tout en essayant de communiquer autour des enjeux de l'agriculture et de l'alimentation. Il est donc question de relocalisation de la production et de sensibilisation. En ce sens, le collectif s'intègre tout à fait dans une transition dite agroécologique du monde agricole.

*Pour en savoir plus*



Rédaction par Ambre Sorgato en Juin 2018 dans le cadre du projet de Recherche et Développement Innovez Bio porté par l'ITAB, sur la base d'un entretien réalisé le 25 mai 2018.

Site internet : <http://www.itab.asso.fr/programmes/projet-innovez-bio.php>

