

LA RÉGION CENTRE-VAL DE LOIRE: TERRITOIRE
D'ALIMENTATION RESPONSABLE ET DURABLE

PARC NATUREL RÉGIONAL DE LA BRENNE



© PNR de la Brenne

MARS 2022

Exemples d'initiatives locales issues de l'observation par chacun des 8 territoires pilotes de la région Centre-Val de Loire dans le cadre du projet **"Observer et accompagner la transition agricole et alimentaire dans les PAT"**.



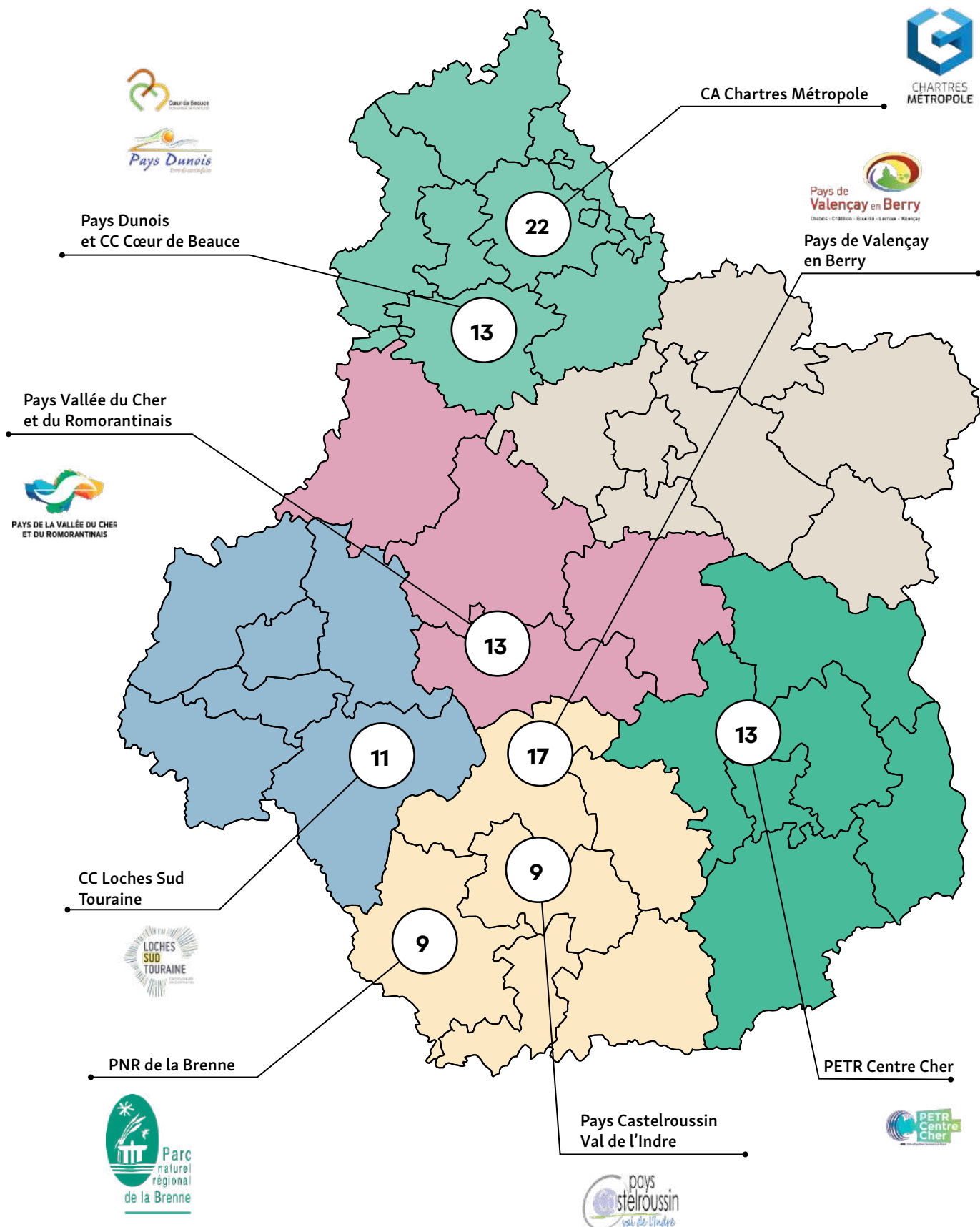
Carte des initiatives d'alimentation responsable et durable sur le territoire Centre-Val de Loire

Depuis ses débuts en 2013, le programme « Alimentation Responsable et Durable (ARD) » de l'association RESOLIS a constitué un patrimoine de plus de 1200 initiatives alimentaires et agricoles, aussi bien de société civile que d'acteurs publics afin de promouvoir une « pédagogie de la transition », c'est à dire une pédagogie de l'exemple, des

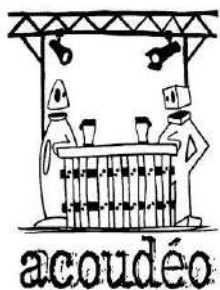
solutions et de l'échange pour engager une nécessaire transition de notre système alimentaire. À partir de mars 2019, en partenariat avec l'association InPACT Centre, RESOLIS appuie la mise en œuvre de la stratégie régionale pour l'alimentation 2017-2021 de la Région Centre-Val de Loire pour accompagner l'émergence de Projets Alimentaires

Territoriaux (PAT) « systémiques » et engagés dans des processus de transition.

En mars 2021, le projet « observer et accompagner la transition alimentaire dans 8 territoires pilotes » débute pour une période d'un an et parviendra à la capitalisation de 107 initiatives.



Acoudéo, entre bar itinérant et groupement d'achat pour allier lien social et productions locales.



Acoudéo est une association créée en 2006 à Chasseneuil. Elle a mis en place un bar itinérant proposant des produits locaux et un groupement d'achat local. Elle participe au lien social du territoire et propose, les jours de récupération de commande, des animations autour des thèmes de la consommation.

AUTEUR(S)

HEROUART SÉBASTIEN

Membre du CA
acoudeo@gmail.com
Fiche rédigée par **Suzanne Hermouet**

PROGRAMME

Démarrage: 2006
Lieu de réalisation:
Argenton-sur-Creuse, et
rayon de 30km alentours
Budget: 40000
Origine et spécificités du
financement : Subventions,
autofinancements via ventes
et un petit peu adhésion

ORGANISME(S)

ACOUDÉO
Chasseneuil - 36800
Les Mailles
/ 15 Bénévoles / 50
Adhérents



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

26/07/2021

Domaine

Alimentation Culture, sport et loisirs
Lien social, intergénérationnel

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Acteurs de la consommation

Type d'objectif

Développement local Maintien et/ou création direct(e)
d'emplois
Sociaux Création et renforcement du lien social
Pédagogiques Sensibilisation des consommateurs
Sociaux Amélioration de l'accès à l'alimentation
Environnementaux Réduction/traitement des déchets,
économie circulaire

📍 Localisation

France Centre-Val de Loire Indre

Type de structure

Association, collectif, ONG Association, collectif, ONG

Bénéficiaires

Population rurale

Type d'action

Distribution/commercialisation Création de circuits de
proximité (géographique)

ORIGINE ET CONTEXTE

L'association s'est montée autour de 3 amis qui voulaient créer un bar associatif, pour apporter plus de dynamisme à leur campagne. A la recherche d'un lien et d'un ancrage plus étroit avec le territoire que les bars itinérants plus "classiques" s'approvisionnant généralement auprès de multinationales, l'idée de travailler avec des producteurs locaux s'est rapidement imposée. Cette idée a été appréciée des associations culturelles et collectivités locales qui leur ont vite laissé une place dans le paysage associatif du territoire. Acoudéo s'est depuis développée, avec une proposition d'animations et de soirées, ainsi qu'avec la création d'un groupement d'achat.

OBJECTIFS

- Défendre les producteurs locaux partageant les valeurs de l'association (définies dans une charte) ;
- Promotion de l'achat en gros pour limiter les emballages ;
- Diminuer le temps de transports en proposant un lieu de massification ;
- Promouvoir une façon conviviale de faire ses courses ;
- Proposer des produits qui restent accessibles.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Tenue d'un bar itinérant proposant des produits locaux durant des événements culturels locaux (festivals...), dans un rayon de 30 km autour d'Argenton-sur-Creuse ;
- Groupement d'achats de produits de longue conservation (3 fois par an) pour les consommateurs locaux, avec animations autour de la consommation
- Organisation d'après-midis jeux pour renforcer le lien intergénérationnel (plusieurs fois par an)
- Organisation de soirées à thème autour de la consommation (2 fois par an)

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

L'association rencontre un certain succès, avec une forte participation aux soirées (300-400 personnes) et un grand nombre de familles inscrites au groupement d'achats (environ 40). Elle touche un bassin de 20-30 km autour d'Argenton. En particulier, elle a contribué au renforcement du lien social entre les habitants. L'association a notamment participé au fait que des arrivants partageant leurs valeurs demeurent sur le territoire.

ORIGINALITÉ

C'est un service qui n'existait pas auparavant sur le territoire et qui contribue à son dynamisme. L'association constitue également un lieu de rencontre et de mise en réseau sociale des habitants intéressés par l'alimentation et la consommation.

PARTENARIAT(S)

Associations et collectivités organisatrices des événements culturels investis;
Producteurs fournissant le groupement d'achat.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Pas de problème particulier lors de la construction de l'association ;
- Difficulté à mobiliser les clients du groupement d'achat autour des animations : ils ont tenté différents formats, différents thèmes pour les animations, mais n'ont pas trouvé de solution ;
- Difficulté à mobiliser les producteurs partenaires pour qu'ils participent aux animations ;
- Pour certains produits, problèmes de conservation ou d'emballage non adaptés à la distribution : retours aux producteurs sur les problèmes rencontrés et adaptation des produits.

Améliorations futures possibles :

Pour l'instant, les membres sont plus focalisés sur la reprise de l'activité associative qui a diminué pendant le Covid. L'association avait beaucoup réfléchi à la possibilité d'essaimer ou de s'étendre, mais cela n'a pas été fait. En effet, cela aurait probablement mené à l'abandon des activités d'animation au profit d'une concentration des activités autour du groupement d'achat, alors que donner du sens à la vente de produits est un des buts de l'association.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

L'association a bénéficié dès le départ d'un soutien par les communes et les associations culturelles. Donner des conseils semble compliqué, car cela dépend beaucoup de la personne qui souhaiterait transposer le programme. L'unique conseil est qu'il faut se lancer et ne pas attendre que les autres le fassent.

Idées de sujet(s) de recherche fondamentale ou appliquée :

Étude sur l'impact financier d'un approvisionnement local.

Ail des ours une association créatrice de lien social autour de la permaculture et de la protection de l'environnement



L'association Ail des ours a été lancée en 2016 à Luant. Elle propose des animations et des actions de sensibilisation à la protection de l'environnement. Dans le cadre de son agrément "Espace de vie sociale", elle essaye de toucher un large public.

AUTEUR(S)

BLOUIN NICOLAS

Salarié, fondateur

aildesours.asso@gmail.com

Fiche rédigée par **Suzanne Hermouet**

PROGRAMME

Démarrage: 2016

Lieu de réalisation: Luant
(36)

Budget: 35000

Origine et spécificités du
financement : Régional : 20%
(amené à décroître) CAF
(espace de vie social) : 60 %
Auto-financement :
prestations, formation

ORGANISME(S)

AIL DES OURS

Luant - 36350

11 Chemin des Pornins

1 Salariés / 6 Bénévoles /
120 Adherents



COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

26/07/2021

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Domaine

Education et formation

Environnement

Agriculture

Type de structure

Association, collectif, ONG Association, collectif, ONG

Envergure du programme

Locale

Bénéficiaires

Population rurale

Elèves, étudiants

Type d'acteur

Valorisation non alimentaire de produits agricoles

Type d'action

Valorisation non alimentaire Pédagogie / sensibilisation

Type d'objectif

Sociaux Création et renforcement du lien social

Pédagogiques Sensibilisation des consommateurs

Culturels Valorisation du patrimoine alimentaire

ORIGINE ET CONTEXTE

Ail des ours a été fondée par Nicolas Blouin, paysagiste de métier. A l'origine pas particulièrement sensible aux problématiques environnementales, l'utilisation excessive de produits phytosanitaires dans le cadre de sa profession l'a conduit à se poser des questions sur d'autres manières de faire, puis à s'intéresser à la permaculture. Souhaitant à son tour sensibiliser à cet enjeu, il décide de monter une association pour lui permettre de vivre de cette activité tout en étant accompagné dans ses décisions par un conseil d'administration. L'association a obtenu l'agrément d'« Espace de vie sociale », agrément donné par la CAF pour des associations menant des projets favorisant la vie sociale dans des territoires reculés.

OBJECTIFS

- Promouvoir des techniques alternatives de jardinage ;
- Faire la promotion de la protection de l'environnement ;
- Créer du lien social dans un territoire reculé ;
- Proposer des outils pédagogiques à destination des enfants et des adultes ;
- Former aux métiers du paysage.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

L'association mène une diversité d'actions. En particulier elle propose des ateliers de sensibilisation à la permaculture et l'environnement pour les enfants/familles et les adultes (1 fois par semaine), elle mène aussi des ateliers de jardinage une fois par semaine dans l'école de Luant, avec des serres pédagogiques. Dans le cadre des missions émanant de l'appellation « Espace de vie sociale », elle accompagne d'autres associations et mène des actions ponctuelles sur des thèmes renforçant le lien social (cahier des charges pour le recrutement d'un cuisinier à l'école de Luant, journée broyage de branchages, fêtes de villages...).

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

- L'association a un succès important, avec plus de 100 adhérents dans un village comptant 1 500 habitants ;
- Reconnaissance progressive par les pouvoirs publics, qui sont désormais plus à même de considérer l'association comme un service public ;
- Obtention de l'appellation « Espace de vie sociale » et ressenti qu'en effet, ils arrivent à générer du lien social via leurs actions, même si cela est difficile à mesurer. En particulier, les ateliers à destination des adultes ont un public assez hétérogène ;
- Le modèle économique de l'association permet de proposer des activités accessibles en termes de prix, voire gratuites.

ORIGINALITÉ

Nicolas ne pense pas que l'association et ses actions soient originales en soi, mais le retour enthousiaste de la population sur des actions qui pourraient sembler « classiques » montre que l'association répond à une demande et à un besoin réel sur le territoire. L'originalité résiderait ainsi dans le fait que c'est un acteur vecteur de lien social, qui fait des choses qui ne se faisaient pas avant sur le territoire.

PARTENARIAT(S)

- Associations locales
- Mairie, école primaire
- CPIE Brenne-Berry

Partenariat financier/appui technique : PNR Brenne (appui CAP'Asso), Région (financement), CAF (financement, espace de vie sociale)

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Difficulté inhérente au travail collectif, mais rien d'insurmontable (horaires des réunions...);
- Les dossiers de demandes de subvention peuvent parfois être complexes à remplir : eux ont la chance d'avoir une ingénieure dans l'association qui a pu répondre correctement à ces demandes ;
- Difficile mobilisation des élus au départ, mais ils ont organisé 3 réunions afin de bien leur expliquer le projet et en quoi il était bon pour le territoire ;
- Peu de bénévoles pour aider lors de l'installation d'animations par exemple (aussi un atout).

Améliorations futures possibles :

- Nouveaux locaux ;
- Développement de nouveaux projets en lien avec les habitants.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Le fait de ne pas avoir beaucoup de bénévoles dans l'association oblige à se concentrer sur des actions qui vont mobiliser directement les habitants du territoire, donc des actions ancrées dans les besoins ;
- Réfléchir aux formes collectives pour l'association (contrairement à monter une entreprise) car cela peut apporter du recul et un soutien très fort.

Le Cabas, un collectif pour créer du lien entre consommateurs et producteurs locaux



L'association Le Cabas est née en 2007 d'un rapprochement entre producteurs et consommateurs afin d'organiser des ventes de produits locaux et de promouvoir les paysans locaux ainsi que des produits du terroir.

✍ AUTEUR(S)

MIGNET FRANÇOIS

Président

le.cabas@orange.fr

Fiche rédigée par **Suzanne Hermouet**

📍 PROGRAMME

Démarrage: 2017

Lieu de réalisation: PNR de la Brenne et alentours

📍 ORGANISME(S)

LE CABAS

Le Blanc - 36300

1 Rue Pierre Milon

/ 10 Bénévoles / 150

Adhérents



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

26/07/2021

Domaine

Alimentation

Participation, gouvernance

Agriculture

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Acteurs de la consommation

Type d'objectif

Sociaux Création et renforcement du lien social

Développement local Synergie entre les acteurs du territoire

Développement local Structuration/maintien de filières locales

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Type de structure

Association, collectif, ONG Association, collectif, ONG

Bénéficiaires

Agriculteurs

Population rurale

Type d'action

Distribution/commercialisation Création de circuits de proximité (géographique)

ORIGINE ET CONTEXTE

La création de l'association fait suite à des dynamiques existantes de regroupement de producteurs qui souhaitaient s'organiser pour la vente de leur production. La volonté des consommateurs de s'impliquer et des producteurs d'élargir la proposition a abouti à la création d'une association spécifique, « Le Cabas ». Le noyau dur de quelques producteurs (3-4) initiaux a ensuite fait appel à son réseau pour étoffer le catalogue de producteurs. A l'époque de sa création, le territoire avait peu de structures d'organisation de l'offre en produits et l'association a ainsi pu trouver sa clientèle.

OBJECTIFS

- Donner de la visibilité aux producteurs locaux et créer des débouchés, notamment pour les nouveaux installés ;
- Promouvoir une agriculture saine, notamment grâce à la vente de produits bios ou issus de l'agriculture paysanne ;
- Rapprocher les producteurs et les consommateurs.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Organisation de 4 à 5 ventes de paniers de produits locaux par an, couplées à l'organisation d'un mini-marché.
- Les consommateurs récupèrent leur panier auprès des producteurs (moment de création de lien entre producteurs et consommateurs) ;
- Commande via un site Internet, mis à jour avec les produits disponibles à chaque vente par les bénévoles de l'association ;
- Organisation de stands de repas cuisinés par les producteurs locaux avec leurs produits sur certains évènements (quelques fois par an).

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

- 32 producteurs référencés et proposant leurs produits pendant les ventes ;
- Presque toutes les familles de produits référencées et disponibles à l'achat ;
- Une trentaine d'acheteurs par vente (tournant), pour un chiffre d'affaire de 4 à 5 000 €
- Le chiffre d'affaire se maintient depuis quelques années ;
- Création de lien social et rapprochement des producteurs et des consommateurs..

ORIGINALITÉ

Le paysage de la commercialisation de produits locaux a beaucoup évolué depuis la création du Cabas, avec la structuration de circuits de vente par les producteurs ou par des structures tierces. L'association a donc vu son chiffre d'affaires baisser, notamment en ce qui concerne les produits secs. Cependant, le nombre d'adhérents évolue et se renouvelle toujours car l'association reste originale par sa volonté d'opérer un rapprochement entre producteurs et consommateurs et de créer du lien social lors des moments de vente.

PARTENARIAT(S)

Pas de partenariat particulier à part pour les producteurs

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- La mobilisation des producteurs et des consommateurs s'est faite sans difficulté particulière car l'idée de l'association émanait d'eux ;
- Aujourd'hui, la principale difficulté est la mise à jour du site internet, qui n'est pas très adapté à l'activité et qui a vieilli (en particulier, le fait que l'association n'ait pas de budget empêche d'embaucher un prestataire pour cela).

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Partir d'une vraie demande de consommateurs, et d'un noyau dur déjà dynamique sur ces questions ;
- A l'époque il y avait peu de réseaux de vente structurés donc il y avait un marché assez ouvert.

Du local en circuit court dans la restauration collective : l'initiative de l'association Cagette et Fourchette.



Cagette et Fourchette est une association créée en 2017 pour répondre aux difficultés d'approvisionnement de la restauration collective en produits locaux et de qualité, tout en assurant une juste rémunération aux producteurs. Elle rassemble aujourd'hui près de 100 producteurs et restaurateurs autour d'une démarche commune de valorisation des produits locaux et de préservation de l'environnement. En 2020, elle a étendu son activité à la livraison des particuliers pour s'adapter à la baisse de commandes de la restauration collective liée au Covid-19.

AUTEUR(S)

BRAHY ELISE

Coordinatrice
contact@cagette-et-fourchette.fr

Fiche rédigée par **Ariel Martinez** / mise à jour par **Suzanne Hermouet**

PROGRAMME

Démarrage: 2017

Lieu de réalisation: PNR de la Brenne, Pays Castelroussin Val de l'Indre, CDC Pays d'Argenton / Creuse, Levroux et Châtillon

Budget: 21 6500

Origine et spécificités du financement : fonds propres liés à la vente, cotisations, prestations, subventions (entreprise d'insertion)

ORGANISME(S)

CAGETTE ET FOURCHETTE

Rosnay - 36300

Le Bouchet

4 Salariés / 100 Adherents



COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

26/07/2021

Appréciation(s) du comité

Source d'inspiration !

Type de structure

Association, collectif, ONG Association, collectif, ONG

Bénéficiaires

Enfants de moins de 5 ans

Elèves, étudiants

Agriculteurs

Type d'action

Distribution/commercialisation Vente ambulante/de plein-air

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Domaine

Réseaux, coopérations

Agriculture

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Services d'accompagnement

Type d'objectif

Sociaux Amélioration de la santé par une alimentation saine

Développement local Maintien et/ou création direct(e) d'emplois

ORIGINE ET CONTEXTE

Le projet prend ses racines en 2011, avec la création de l'Association des Producteurs Fermiers du Pays Castelroussin (APFPC). Impulsée par le Pays Castelroussin, celle-ci avait pour but de développer la vente de produits locaux en circuits court auprès de la restauration collective.

En 2015, l'étude de faisabilité fait valoir le besoin de fédérer les producteurs et les restaurants collectifs autour d'une plateforme de distribution, de coordination et de mutualisation des transports. L'association « Approvisionnement local pour la restauration collective » est créée le 24 janvier 2017, devenant « Cagette et Fourchette » à la fin de la même année.

OBJECTIFS

- Faciliter les liens entre producteurs locaux et restauration collective ;
- Proposer des aliments de qualité garantissant la fraîcheur, le goût et le respect des saisons ;
- S'engager pour une juste rémunération des producteurs ;
- Participer à la valorisation et à la résilience de l'économie locale ;
- Soutenir une agriculture soucieuse de la protection de l'environnement ;
- Accompagner les personnes en difficulté d'emploi dans leur projet professionnel.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Centralisation des commandes : création d'une plateforme virtuelle comprenant un catalogue des produits et une présentation des producteurs, afin que les restaurateurs et les particuliers puissent commander en ligne plutôt qu'individuellement auprès des producteurs.
- Mutualisation de la livraison : définition d'un circuit de livraison, assuré par les salariées de l'association, et articulé autour de 9 points relais ;
- Sensibilisation des restaurateurs : renforcement des liens et de l'interconnaissance entre producteurs et restaurateurs afin de trouver des points de convergence et d'adaptation de leurs pratiques ;
- Communication et démarchage auprès des producteurs, restaurateurs, collectivités, afin de poursuivre la mise en réseau ;
- Elaboration d'une charte éthique et d'engagement, alliant les intérêts des producteurs et consommateur ;
- Information auprès des producteurs des démarches à entreprendre pour que leur production soit incluse dans les produits favorisés par la loi EGalim.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

- 2 tournées « Restauration collective » par semaine et 1 tournée « Particuliers » par mois ;
- Mise en place d'un interlocuteur unique pour la commande et la livraison qui coordonne les relations producteur – consommateur ;
- 57 producteurs,
- 45 restaurateurs adhérents, près de 300 particuliers ont commandé en 2020 ;
- 400 produits proposés à la vente.

ORIGINALITÉ

Faire converger les producteurs et les gérants de la restauration collective passe tout d'abord par une démarche de mise en lien et de création d'interconnaissance entre deux professions qui se méconnaissent et ont souvent perdu l'habitude de travailler ensemble.

PARTENARIAT(S)

- Pays Castelroussin
- Association des Producteurs Fermiers du Pays Castelroussin

- Chambre d'Agriculture36
- CIVAM du Carroir
- CODES 36
- PNR de la Brenne
- ADAR CIVAM
- CPIE Brenne Berry

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Manque de moyens humains par rapport aux tâches requises : gestion administrative et comptable, communication et sensibilisation des producteurs et restaurateurs, organisation de la récupération et de la livraison des aliments.
- Équation difficile à résoudre concernant le modèle économique permettant d'assurer la viabilité économique de l'association, la promotion d'une agriculture vertueuse pour le territoire et des moyens logistiques adaptés pour y répondre.
- Moyens de sensibilisation peu développés pour convaincre les restaurateurs à rejoindre le projet. Le territoire est marqué par une agriculture certes diversifiée mais peu labellisée « bio ».
- Certains produits manquent cruellement dans la région et ne répondent pas aux exigences des restaurateurs pour répondre à la loi EGALIM.

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Recrutement de salariées, aidé par le passage de l'association sous le statut d'entreprise d'insertion ;
- L'association a décidé de ne pas s'interdire les aides et subventions, en essayant de diminuer leur part au fur et à mesure ;
- La sensibilisation a été travaillée en partenariat avec d'autres structures, notamment dans le cadre des PAT du territoire ;
- Travail d'accompagnement effectué pour que les producteurs puissent répondre à ces exigences (notamment pour l'obtention du label HVE).

Améliorations futures possibles :

- Améliorer les conditions matérielles et optimiser les circuits de livraison afin de développer l'activité ;
- Développer l'association sur les territoires de la Châtre et d'Issoudun ;
- Mieux ancrer l'association dans les territoires en intégrant les moments de livraisons à la vie des communes concernées ;
- Impliquer les consommateurs au conseil d'administration ;
- Développer la gamme de produits proposés pour investir de nouveaux marchés (restauration commerciale) ;
- Améliorer les techniques de communication et de sensibilisation aux changements de pratiques, aussi bien pour les agriculteurs que pour la restauration collective ;
- Préciser des objectifs dans la charte éthique afin d'aboutir à des changements de pratiques sur le territoire.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- L'importance du dialogue en amont avec les producteurs et les structures de restauration collective afin de concilier les contraintes de chacun ;
- Une réflexion globale autour de l'alimentation, intégrant nouveaux modes de consommations et impacts économiques locaux ;
- Le soutien des collectivités et de leurs élus ;
- La position de neutralité du coordinateur qui permet d'entreprendre les actions de sensibilisation.

Communauté de communes Brenne – Val de Creuse : un crédit bail pour favoriser l'installation hors cadre familial



En 2006, devant la problématique de rachat de terres agricoles pour l'agrandissement sur ses communes, la CC Brenne – Val de Creuse a décidé d'acheter elle-même les terres pour les louer en crédit bail à des agriculteurs en installation hors cadre familial.

AUTEUR(S)

LEROY : GUY

Directeur

contact@cc-brennevaldecreuse.fr

Fiche rédigée par **Suzanne Hermouet**

PROGRAMME

Démarrage: 2006

Lieu de réalisation: CC Brenne Val de Creuse

Origine et spécificités du financement : 40% de financement Région, reste du financement par la commune, puis remboursé par le bénéficiaire

ORGANISME(S)

CC BRENNE VAL DE CREUSE

Ruffec - 36300

5 Rue de l'Église
25 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

26/07/2021

Domaine

Agriculture

Aménagement, développement local

Envergure du programme

Locale

Outil d'intervention

Outil financier Prêts

Type d'objectif

Culturels Valorisation du patrimoine alimentaire

Développement local Maintien et/ou création direct(e) d'emplois

Développement local Structuration/maintien de filières locales

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Type de structure

Collectivité territoriale, État Collectivité territoriale, Etat

Bénéficiaires

Agriculteurs

Type d'action

Production agricole Production de niche et de terroir

Champ d'action

Agir sur le foncier agricole

ORIGINE ET CONTEXTE

Les terres concernées par l'AOP Pouligny ont la particularité d'avoir un fort potentiel agronomique. Elles sont donc très convoitées par les céréaliculteurs et en particulier pour l'agrandissement d'exploitations existantes. Au début des années 2000, afin de permettre à des producteurs de s'installer en hors cadre familial et de conserver l'AOP, qui est une production identitaire du territoire, la CDC a décidé de mener une politique de rachat des terres pour les louer à des producteurs d'AOP.

OBJECTIFS

- Maintenir l'élevage caprin lait à destination de l'AOP Pouligny sur le territoire ;
- Installer des agriculteurs en hors cadre familial, n'ayant pas forcément les moyens d'investir dans du foncier ;
- Soutenir l'agriculture locale.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Rachat à crédit de terres agricoles par la Communauté de communes grâce à un pouvoir de négociation plus important qu'un particulier, envers la SAFER et le cédant ;
- Location de la terre à un projet choisi par la CC et remplissant un cahier des charges et perception de la rente jusqu'à remboursement total du crédit engagé par la communauté de communes (crédit bail).

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

- 1 exploitation caprine à destination de l'AOP Pouligny installée via ce système, 1 autre en cours d'installation (production de fourrage à destination de l'AOP) ;
- L'exploitation caprine possède une unité de transformation en AOP Pouligny et fait vivre 3 salariés ;
- Favorisation du maintien d'une agriculture sur des petites surfaces (ici 28 ha) en opposition à l'agrandissement ;
- Opérations blanches pour la commune sur le long terme grâce au système de crédit bail ;
- Installation à moindre coût pour le producteur grâce au cofinancement de la mesure par la Région.

ORIGINALITÉ

Prise en charge par une communauté de communes (qui est donc une entité locale) du problème de l'accès au foncier, qui apparaît souvent comme systémique.

PARTENARIAT(S)

Chambre d'agriculture, PNR, DDT, banque pour le prêt.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Scepticisme de certains élus sur la viabilité des installations ;
- Certaines personnes ont reproché à ce système d'augmenter le prix du foncier local (à priori non fondé car certains agriculteurs étaient prêts à engager plus de fonds pour le rachat) ;
- Concurrence pour le rachat des terres.

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Travail de discussion et majorité d'élus motivés qui ont permis de surmonter le scepticisme de certains élus ;
- Discussions et négociations avec le propriétaire des terres, et rencontre avec les futurs acheteurs afin qu'il soit rassuré.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Motivation de la majorité des élus pour porter le projet et faire face aux réticences de certains ;
- Travail avec des partenaires ayant une expertise sur le sujet (CA, PNR, DDA...), qui ont permis d'accorder un crédit au projet et de s'assurer de sa viabilité ;
- Pour la première installation, avoir déjà trouvé en amont une personne intéressée pour louer les terres acquises par la commune.

Un partenariat entre CMA et CFA pour un sandwich de produits locaux : le sandwich Brennou



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

Indre
Centre de Formation d'Apprentis



Parc
naturel
régional
de la Brenne

Pour répondre à une demande d'offre de snacking de la part des promeneurs et cyclistes de la Brenne, la Chambre des métiers et de l'artisanat (CMA) de l'Indre a développé le sandwich Brennou, un sandwich mettant en valeur des productions typiques locales, en partenariat avec le Centre de Formations d'Apprentis (CFA) des métiers de l'Indre pour mettre au point la recette.

AUTEUR(S)

GOURIN JEAN-LUC

Employé, Service
Développement Economique
contacts@cm-indre.fr

Fiche rédigée par **Suzanne
Hermouet**

PROGRAMME

Démarrage: 2018

Lieu de réalisation: Parc
Naturel Régional de la
Brenne

Budget: 22000

Origine et spécificités du
financement : Financement
FEADER 80%, 20% auto-
financement (dont
animation)

ORGANISME(S)

CHAMBRE DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE L'INDRE

Châteauroux - 36000

31 Rue Robert Mallet Stevens

27 Salariés

COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

26/07/2021

Domaine

Agriculture

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Services d'accompagnement

Type d'objectif

Développement local Structuration/maintien de filières
locales

Développement local Synergie entre les acteurs du territoire

Culturels Valorisation du patrimoine alimentaire

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Type de structure

Établissement public Etablissement public

Bénéficiaires

Agriculteurs

Type d'action

Services d'accompagnement Mise en relation des acteurs

ORIGINE ET CONTEXTE

Suite à l'identification d'une demande des cyclistes et randonneurs en Brenne lors d'un évènement autour des produits locaux,, la CMA décide d'aller à la rencontre des boulangers brennoux pour les aider à développer une

offre de snacking incluant des produits locaux et valorisant l'ancrage territorial des boulangeries. . Une dizaine de boulangers volontaires sont ainsi réunis pour travailler autour d'un panier repas composé de produits locaux, mais cette option est finalement abandonnée au profit de la création d'un sandwich brennou. Afin d'en définir la recette, la CMA se rapproche des apprentis du CFA des métiers de l'Indre qui proposent l'élaboration d'un sandwich à la truite fumée et au fromage AOP Poulligny.

OBJECTIFS

- Développer une offre de snacking dans les boulangeries de la Brenne, en particulier à destination des randonneurs et des cyclistes ;
- Valoriser les produits et les producteurs du territoire ;
- Renforcer les liens entre producteurs et artisans.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Partenariat avec les apprentis du CFA pour trouver la recette du sandwich ;
- Création de la recette en prenant en compte les contraintes logistiques des producteurs (produit de longue conservation ou congelable) ;
- Création d'un comité multi-partenarial de dégustation pour goûter les recettes proposées ;
- Mise en relation d'une dizaine de boulangers volontaires pour travailler ensemble au cahier des charges et définir un prix commun du sandwich ;
- Choix de produits locaux facilement accessibles ou conservables pour les boulangers ;
- Communication autour de l'opération grâce à un kit de communication donné aux boulangeries (affiches...) et des cartes valorisant les boulangeries partenaires ;

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

- Une dizaine de boulangers ont participé à la démarche qui ne devait durer qu'un été et 4-5 continuent de proposer le sandwich brennou (en continu ou sur commande) ;
- Un boulanger en particulier a depuis beaucoup augmenté son offre de snacking ;
- Valorisation pour les boulangeries qui ont été identifiées comme actrices de leur territoire, notamment grâce à la création d'une cartographie recensant ces boulangeries ;
- Satisfaction des clients ;
- Présentation du sandwich à l'espace départemental du salon de l'agriculture en 2019.

ORIGINALITÉ

- Une grande diversité d'acteurs locaux a été mobilisée autour de la création et la commercialisation de ce sandwich (apprentis, artisans, producteurs, ...);
- Initiative pour mettre en valeur les produits locaux auprès des touristes et des habitants ;
- Création d'une spécialité locale.

PARTENARIAT(S)

- Financiers : Europe via les fonds FEADER (instruits par le PNR de la Brenne), Initiative Brenne pour les prêts ;
- Opérationnels : CFA, producteurs, boulangers, autres acteurs du territoire ayant participé au comité de dégustation

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Pérennité du projet menacée par l'absence de réception des fonds demandés, ce qui a imposé une avance sur fonds de la part de la chambre et empêche de financer une animation pour continuer à mobiliser les boulangers ;
- Manque de volonté et non-participation de certains boulangers ;
- Complexité de mobiliser les boulangers car ils ont des journées très chargées ;
- Difficulté pour les artisans de se déplacer pour aller chercher les produits locaux.

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Mobilisation des boulangers : faire preuve de flexibilité pour s'adapter aux contraintes des partenaires (horaires notamment) ;

- Difficultés pour aller chercher les produits locaux : choix de produits faciles à trouver ou congelables.

Améliorations futures possibles :

Reprise de la mobilisation lors de la réception des fonds, si possible cette fois-ci réussir à profiter de l'attractivité de la Maison du Parc pour mieux valoriser le sandwich.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- S'appuyer sur des acteurs que l'on connaît et que l'on sait moteurs et attachés à leur territoire ;
- Temps alloué à l'animation du projet.

Herba Humana : une production diversifiée, originale et ancrée dans le territoire.



Herba Humana est une exploitation biologique créée en 2006 à Neuillay-les-Bois par Philippe Le Lan et rejoint récemment par deux associés anciens salariés de l'exploitation. Ils y produisent des plantes aromatiques et médicinales, des légumes, des épices et plus récemment l'arboriculture y a fait sa place. Cette production diversifiée est parfois transformée en soupes, épices, etc. Très ancrée sur le territoire, l'exploitation a tissé de nombreux partenariats pour vendre ses produits locaux.

AUTEUR(S)

LE LAN PHILIPPE

Fondateur et associé de l'exploitation
herba-humana@orange.fr
Fiche rédigée par **Audrey Teoh**

PROGRAMME

Démarrage: 2006
Lieu de réalisation: Neuillay-les-Bois
Origine et spécificités du financement : Vente de la production, transformation, distribution

ORGANISME(S)

SCEA HERBA HUMANA
Neuillay-les-Bois - 36500
Route de Nuret
4 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

Date de lecture de la fiche

27/07/2021

Domaine

Agriculture

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Environnementaux Dépollution des modes de production agricole (introduction d'alternatives aux intrants chimiques, pesticides, fongicides...)

Sociaux Amélioration de la santé par une alimentation saine

Développement local Structuration/maintien de filières locales

Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Type de structure

Exploitation agricole Exploitation agricole

Bénéficiaires

Universel

Type d'action

Production agricole Production de niche et de terroir

ORIGINE ET CONTEXTE

Dès les débuts, une volonté très présente de respect de l'environnement et de la nature. Les équipements, bâtiments, etc. ont été conçus dans une approche écologique. Philippe Le Lan, à l'initiative du projet, retranscrit ses apprentissages acquis durant 15 années de travail au Conservatoire de la Forêt. Il est alors accompagné en tant que jeune agriculteur par la Chambre d'Agriculture pour démarrer sa production. Récemment, il est rejoint par ses deux salariés pour créer une SCEA.

OBJECTIFS

L'objectif est de vendre des plantes aromatiques, de favoriser l'accès aux plantes maraîchères, de vendre des légumes et de les transformer et pouvoir en vivre.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Production : plantes aromatiques, maraîchage (courges, tomates) et plants. La production est certifiée agriculture biologique.

Transformation : à la ferme en conserves, soupe, épices, etc.

Distribution et vente : à la ferme, via des boutiques et foires locales en région centre (par exemple : GAYA au Blanc, marché de Buzançais, boutique l'Hirondelle, foire de Gargillesse, marchés de Chateauroux, Tours) ou en région parisienne via le réseau Val Bio Centre.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Il a fallu 3 ans pour monter le projet et pour que la production puisse permettre de dégager un salaire.

ORIGINALITÉ

L'exploitation rayonne de par sa transversalité et la diversité de sa production et de ses activités. Les produits cultivés tels que les plants, les piments, les courges et leurs transformations en épices, soupes ou autres font l'originalité de l'exploitation.

PARTENARIAT(S)

Production (Safran du Berry, Phytobrenne, Ferme du Caroire)

GDAB36

CNPMAI

PNR de la Brenne

CPIE d'Azay le Ferron

Les Potagers de Velles

ADASEA 36

Chambre d'Agriculture de l'Indre-Brenne

DDAF 36

Municipalités de Neuillay-les-Bois et de Vendoeuvres

Pays Castelroussin Val de l'Indre

PNR

Val Bio Centre (distribution/commercialisation)

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

Trouver un terrain et monter les différents dossiers.

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Être bien entouré et savoir trouver du soutien.

Améliorations futures possibles :

Pour le moment, la gestion avec deux associés est un grand changement avec les différentes idées apportées par chacun d'eux comme l'arboriculture ou les épices.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

Affronter chaque obstacle au coup par coup.

Idées de sujet(s) de recherche fondamentale ou appliquée :

Marketing transformation des produits en épices.

Les producteurs de Gaya : une épicerie bio et coopérative



Les producteurs de Gaya est une épicerie bio reprise sous forme de coopérative en 2019 au Blanc. Sa forme de coopérative lui permet de travailler en coopération avec les producteurs locaux et d'être plus en accord avec l'objectif de promotion des produits locaux du magasin.

AUTEUR(S)

GALBY CAMILLE

Présidente

lesproducteursdegaya@gmail.com

Fiche rédigée par **Suzanne Hermouet**

PROGRAMME

Démarrage: 2019

Lieu de réalisation: Le Blanc

Budget: 600000

Origine et spécificités du financement : Auto-financement (achat-revente)

ORGANISME(S)

LES PRODUCTEURS DE GAYA

Le Blanc - 36300

1 Allée Gaspard Monge

5 Salariés / 62 Adhérents



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

26/07/2021

Domaine

Alimentation

Participation, gouvernance

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Distributeur

Type d'objectif

Développement local Maintien et/ou création direct(e) d'emplois

Développement local Synergie entre les acteurs du territoire

Sociaux Création et renforcement du lien social

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Type de structure

Coopérative Coopérative

Bénéficiaires

Agriculteurs

Population rurale

Type d'action

Distribution/commercialisation Création de circuits de proximité (géographique)

ORIGINE ET CONTEXTE

Originellement « simple » magasin Bio créé au début des années 2000, la propriétaire de Gaya a recherché à vendre son magasin en privilégiant une reprise fondée sur l'ouverture à d'autres acteurs et à la participation des clients. Selon cette dernière, les formes classiques de magasin "indépendant" ou de "franchise" ne lui semblaient adaptées ni à la coopération entre producteurs ni à la recherche de sens dans les produits proposés. En partenariat avec les salariées et les producteurs locaux fournissant auparavant le magasin, elle décide de monter une SCIC où les différents partenaires auront leur voix au chapitre concernant les décisions à prendre pour le magasin.

OBJECTIFS

- Développer, promouvoir et favoriser la consommation de produits bios sur le secteur du Blanc ;
- Promouvoir et distribuer des produits de l'agriculture bio locale ;
- Proposer une gamme complète de produits bios avec des prix équitables ;
- Fonctionner selon un modèle économique viable ;
- Pour la SCIC : démocratie, humain, solidarité, intérêt collectif.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Création d'une SCIC sur un modèle coopératif, avec l'achat de parts du magasin par les salariés, les producteurs et fournisseurs, les clients, collectivités et associations. Onze fondateurs forment le conseil coopératif + 1 représentant de chaque catégorie d'associés (élus lors des AG) ;
- Mise en place de plans de culture avec les producteurs locaux pour obtenir les fruits et légumes voulus ;
- Vente de produits locaux et bios dans le magasin, selon un modèle classique (magasin géré par les salariées) ;
- Séances de dégustation et d'animations autour des produits locaux par les producteurs organisées devant le magasin (l'an dernier une tous les 10 jours, mais a vocation à diminuer).

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

- 47 sociétaires dans la SCIC et 110 fournisseurs (dont 62 en local ou en direct) ;
- Bon fonctionnement des animations, qui permettent à la fois aux producteurs et au magasin de vendre plus ;
- Bon fonctionnement du magasin qui est à l'équilibre financier et a pu embaucher de nouveaux salariés (environ 1500 passages en caisse par mois).

ORIGINALITÉ

- Adaptation du modèle de SCIC pour qu'il s'adapte le mieux possible au contexte d'un magasin en lien avec son territoire ;
- L'originalité est aussi l'intégration d'au moins un membre des différentes catégories de parties prenantes de la partie « commercialisation » dans le conseil coopératif (en particuliers, clients, producteurs, collectivités, salariés) ;
- Cette forme de SCIC a permis une meilleure coopération entre salariés et avec les producteurs, ainsi qu'une meilleure connaissance des produits, permettant ainsi la sensibilisation des clients.

PARTENARIAT(S)

- Partenariats avec les producteurs et fournisseurs pour fournir le magasin et mener certaines animations ;
- Partenariats dans le cadre du modèle coopératifs (voir catégories ci-dessus + ville du Blanc, GDAB, association Le Cabas) ;
- Partenariats avec l'URSCOP et avocate pour aide juridique à monter la SCIC ;
- Partenariat avec Initiative Brenne pour obtenir un prêt et un parrainage..

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Difficulté légale de monter un modèle d'entreprise qui n'existait pas dans les environs : aide juridique de l'URSCOP, du comptable et d'une avocate spécialisée ;
- Difficulté d'organisation et de coordination des différents producteurs pour être complémentaires sur la vente de leur production : mise en place du plan de culture ;
- Difficultés ponctuelles qui nécessitent une adaptation du modèle et des habitudes (organisation des livraisons pour l'approvisionnement du magasin, recherche d'agréments par le producteur pour pouvoir

vendre de la viande locale surgelée...), ce qui est permis par le fait d'être nombreux autour de la table.

Améliorations futures possibles :

- Déménagement du magasin au centre du Blanc, pour avoir plus de surface et être plus accessible (aujourd'hui en zone d'activités) ;
- Embauche d'un salarié pour la comptabilité.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Le magasin existait déjà depuis 10 ans lors de son rachat en SCIC : déjà une base de clients et fort accompagnement par l'ancienne gérante qui avait beaucoup de ressources ;
- Le modèle ne peut être copié à l'identique et doit être construit avec les partenaires autour de l'intérêt collectif qui les rassemble ;
- Nécessité d'avoir une personne motrice qui puisse rassembler les partenaires autour de la table.

L'association R.E.L.A.I.S : une Recherche Educative Légumière par l'Action, l'Insertion et le Social



Relais est une association qui a vu le jour en l'an 2000 à Chaillac. Son activité principale consiste à sensibiliser en organisant animations, formations et événements autour du jardin, en lien avec la culture et l'alimentation. Cette activité permet de renforcer le lien social sur le territoire, et touche un public varié.

AUTEUR(S)

MAGNIER LIONEL ET ANNIE

anniyo@wanadoo.fr

Fiche rédigée par **Suzanne Hermouet**

PROGRAMME

Démarrage: 2000

Lieu de réalisation: Chaillac

Budget: 14000

Origine et spécificités du financement : en majorité autogéré

ORGANISME(S)

RELAIS

Chaillac - 36310

Le Beau

/ 5 Bénévoles / 140 Adhérents



COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

26/07/2021

Type de structure

Association, collectif, ONG Association, collectif, ONG

Bénéficiaires

Enfants de moins de 5 ans

Population précaire

Population rurale

Population urbaine

Type d'action

Valorisation non alimentaire Pédagogie / sensibilisation

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Valorisation non alimentaire de produits agricoles

Type d'objectif

Sociaux Création et renforcement du lien social

Pédagogiques Sensibilisation des consommateurs

Sociaux Aide et insertion (personnes handicapées/chômeurs...)

Pédagogiques Communication auprès des enfants

ORIGINE ET CONTEXTE

L'association est née pour assurer la continuité d'une action d'insertion en lien avec la santé et l'alimentation, financée par des fonds LEADER (CAP maraîchage en lien avec la santé). Lors de l'arrêt de ces fonds et face au

manque de soutien des élus pour continuer l'action, l'association a modifié son cap afin de devenir plus auto-subsistante. Tout en restant autour des thématiques de la santé et du jardin, celle-ci propose désormais une plus grande variété de services en plus des programmes d'insertion.

OBJECTIFS

- Apporter du bonheur à ceux qui viennent au jardin ;
- Permettre de renforcer le lien social sur le territoire ;
- Eduquer et sensibiliser à l'alimentation et au jardinage, entre autres ;
- Proposer des animations et des productions accessibles financièrement.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Évènements reliant jardin et culture, 3/4 fois par an (ex : animations cuisine et culture, autour de la cuisine dans les romans de Colette) ;
- Animations pour les enfants (crèches, centres de loisirs) et EHPAD, autour de la cuisine, goût, odorat, jardinage et interventions pour les scolaires (écoles et collèges) - selon demandes, une dizaine de fois par an ;
- Formation professionnelle au maraîchage, pour des publics en difficultés (3 à 4 fois par an) ;
- Vente de plants et de légumes originaux à des prix accessibles.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

- Le nombre de bénéficiaires des actions est relativement élevé (entre 80 et 100 personnes pour les évènements).
- L'association a environ 140 adhérents qui se renouvellent au gré des départs et des arrivées et propose une quinzaine d'animations par an.
- L'association parvient à maintenir des prix intéressants et est presque en autogestion.
- L'association progresse lentement mais commence à avoir une reconnaissance par les pouvoirs publics et certaines personnes viennent au jardin pour s'en inspirer. Les bénévoles en sont fiers.

ORIGINALITÉ

Le programme est original sur le territoire, qui ne possède pas beaucoup d'associations de sensibilisation autour du thème de l'alimentation. Plus globalement, il permet de faire des ponts entre des thèmes qui ne sont pas forcément liés intuitivement : le jardin est perçu comme un lieu d'accès à la culture, mais aussi de discussions et réflexions sur des problèmes sociaux vécus localement (violences faites aux femmes via une expo en 2021...).

PARTENARIAT(S)

Financements de la commune de Chaillac et du conseil départemental, des hypermarchés U et diverses entreprises locales ou régionales

Partenariats avec les artistes et écrivains locaux, les centres de loisirs, certaines écoles et collèges.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Le manque d'engagement de la part des décideurs n'a pas permis un développement rapide ;
- Les limites administratives empêchent de percevoir des financements qui feraient sens du point de vue des dynamiques enclenchées et même géographiquement (lieu en bordure de département/région) ;
- Les mœurs et habitudes peuvent enfermer les élus dans des conceptions erronées de ce qui est possible de faire ou non.

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Apprendre à naviguer avec les élus ;
- Aller voir les gens et discuter.

Améliorations futures possibles :

- Avoir un support relationnel local, ne pas détacher son projet de la réalité du territoire : rencontrer les gens qui sont acteurs sur ce qu'on fait ;
- Avoir un support matériel et logistique ;
- Avoir un support financier, pouvoir notamment se détacher des financements extérieurs ;
- Pour les actions d'éducation, importance de dégager une image de travail et d'implication afin de gagner en légitimité ;
- Il est préférable d'avoir des connaissances en montage de dossiers de subvention ;
- Il peut être pertinent de pratiquer l'immersion pour bien se rendre compte de ce que l'on souhaite faire.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

Inventaire des vieilles vignes et des vieux bocages du territoire.

Le sanglier hirsute, une résidence éco-culinaire à Mézières-en-Brenne



Face aux constats du manque de diversité dans les assiettes et d'un dépérissement des campagnes, Valérie Boisson crée en 2020 le Sanglier hirsute, une résidence éco-culinaire permettant non seulement de transmettre ses savoir-faire en cuisine, mais aussi de faire découvrir un territoire rural à des urbains.

AUTEUR(S)

BOISSON VALÉRIE

contact@sanglierhirsute.fr

Fiche rédigée par **Suzanne Hermouet**

PROGRAMME

Démarrage: 2020

Lieu de réalisation: Mézières en Brenne

Origine et spécificités du financement : Auto-financement, avec subventions de démarrage

ORGANISME(S)

LE SANGLIER HIRSUTE

Mézières-en-Brenne - 36290

11 Rue de l'Ouest

1 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

26/07/2021

Domaine

Education et formation

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Valorisation non alimentaire de produits agricoles

Type d'objectif

Culturels Valorisation du patrimoine alimentaire

Développement local Création de dynamiques économiques

Pédagogiques Sensibilisation des consommateurs

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Type de structure

Centre de formation

Bénéficiaires

Population urbaine

Type d'action

Valorisation non alimentaire Pédagogie / sensibilisation

ORIGINE ET CONTEXTE

Au cours de ses 35 ans d'expériences dans le domaine de la cuisine, Valérie Boisson s'est aperçue qu'il existe aujourd'hui un appauvrissement général des denrées présentes dans nos assiettes, notamment en ce qui

concerne la cuisine végétale : on cuisine souvent les mêmes produits et on va plus facilement vers les plats préparés. Ce constat lui a donné envie de transmettre ses savoir-faire.
L'autre aspect du projet était la volonté d'agir contre le dépérissement des campagnes, en améliorant la connaissance d'un territoire que les urbains ne connaissent pas. Elle a ainsi décidé de s'installer à Mézières-en-Brenne pour monter une résidence éco-culinaire.

OBJECTIFS

- Transmettre les savoir-faire de la cuisine ; - Apporter de la vie et du dynamisme dans un territoire rural ;
- Promouvoir le territoire (Mézières-en-Brenne et sa région) auprès de populations urbaines.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Ateliers ouverts 4 fois par mois sur des thèmes variés : cuisiner avec le panier du mois (produits locaux de saison), brunch du Berry, pâtisserie végétale junk food végétale, tartes et quiches. (les ateliers sont construits afin de pouvoir facilement reproduire les acquis chez soi) ;
- Leurs principales cibles sont des urbains, déjà sensibilisés aux questions d'alimentation, qui souhaitent apprendre à cuisiner et découvrir un espace rural ;
- Utilisation de produits locaux ;
- Ateliers privatifs et sur mesure selon commande ;
- Chambre d'hôtes.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

- Pas de nombre de bénéficiaires représentatif à donner ;
- Les clients sont contents et font la promotion du lieu via le bouche à oreille ;
- Localement, le programme permet de faire découvrir le territoire et de créer une synergie à partir du lieu : renvoi vers les producteurs des produits utilisés, les artisans...
- Prix obtenu : Prix régional de l'entrepreneuriat par les femmes (2019) ;
- Label : chambre d'hôtes référence.

ORIGINALITÉ

- L'originalité du programme est de proposer ces cours loin de la localisation de leur cible, ce qui pousse les clients à venir découvrir un territoire qu'ils n'auraient pas découvert sans cette opportunité. L'éco-résidence permet à ses clients de rester plusieurs jours.
- De plus, le rapport qualité/prix est particulièrement intéressant, ce qui permet d'élargir un peu le public visé.

PARTENARIAT(S)

Producteurs et commerçants : Gaya, maraîchers alentours ;
Subvention du Centre – Val de Loire pour la rénovation du lieu.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

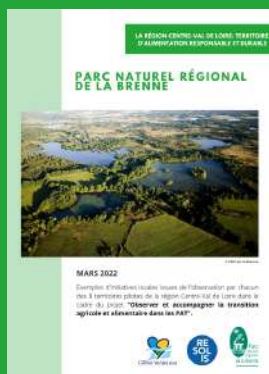
Difficultés et/ou obstacles rencontrés durant la mise en œuvre du programme*/solutions adoptées :

- Difficultés lors des travaux, qui peuvent prendre du temps ;
- Difficultés à trouver des artisans éco-labellisés et donc en accord avec le projet ; La crise sanitaire liée au coronavirus.

Améliorations futures possibles :

- Être indépendante, ne pas attendre beaucoup des autres ; - Pouvoir se détacher des subventions ;
- Être bien accompagné sur son projet de départ, faire appel à des conseils extérieurs et les multiplier : « À partir du moment où vous payez, vous n'aurez des soucis avec rien ».
- Être flexible.

Pour aller plus loin: les autres productions de RESOLIS en région Centre-Val de Loire.



Un "catalogue d'initiatives" par territoire



Le livrable de synthèse



7 "catalogues thématiques"



Cliquer sur les images pour afficher les publications



Retrouvez l'ensemble des livrables sur :
<https://www.resolis.org/publications>



Découvrez les autres initiatives de la région sur :
L'observatoire RESOLIS : <https://www.resolis.org/observatoire>
Le site PAT CVL : <https://www.pat-cvl.fr/carte-des-acteurs-et-des-initiatives/>

Contacts :

Ariel MARTINEZ - alimentation@resolis.org

Ingrid MARTIN - i.martin@parc-naturel-brenne.fr

