

# 12 Paniers Presqu'île : de la vente aux particuliers à la vente aux professionnels - une approche circuit court promue par les consommateurs

Pays de la Loire

## Contexte local

Paniers Presqu'île est né sur la Presqu'île de Guérande, en Loire Atlantique, en 2008. Cette région littorale est le berceau de l'association Terroirs 44. S'appuyant sur une clientèle touristique importante, la vente directe s'est fortement développée dans cette petite région, avec la création, par exemple de 3 marchés fermiers estivaux mis en place par Terroirs 44. Une demande forte des résidents s'exprimait pour qu'ils aient accès à ces produits toute l'année, et de manière regroupée et pratique. Dans le même temps, la ferme du B sent que sa tournée de lait périclité. M.M missionne en 2008 Terroirs 44 pour étudier différentes options. Quelques mois plus tard naît Paniers Presqu'île, association entre producteurs et consommateurs, avec commande de produits fermiers et livraison dans différents points de collecte, avec l'emploi d'un salarié 20 h/semaine. En 2013, naît Paniers Pro (voir fiche Paniers Pro), interface à destination des professionnels créée sur la demande de ceux-ci. En parallèle, des commerces de proximité sont associés pour servir de point de dépôt.

## Descriptif de l'initiative

Paniers Presqu'île est un système de commande et distribution en 11 points de livraison de produits au détail (320 références) de 20 producteurs locaux par internet à destination prioritairement des particuliers. Depuis deux ans, démarrage de Paniers Pro à destination d'intermédiaires en circuits courts (3 clients) et points de dépôts dans deux magasins de proximité. L'association emploie 2 personnes pour 0.75 ETP.

Points de livraison des paniers :

- 5 fermes qui représentent 55 % des paniers livrés
- 2 entreprises, 13% des paniers
- 2 particuliers, 19 %
- 2 magasins, 13 % des paniers

Mme J, Présidente de l'association : « L'activité Paniers Presqu'île consommateurs est en baisse de 7,5% par rapport à l'an passé, alors que Panier Pro connaît une augmentation de 17%. Tous les producteurs ne veulent pas aller sur le marché des professionnels et nous n'avons aujourd'hui pas forcément les moyens d'explorer plus ce marché; le volume d'activité n'est pas énorme, mais c'est la partie pro qui a permis de rééquilibrer le budget global.»

Trois années après sa création, pendant lesquelles l'activité accuse un déficit supporté par les producteurs à travers du délai de paiement de leurs facture, la dynamique prend de l'ampleur. De 6 producteurs au démarrage, on arrive aujourd'hui à 20. L'interface internet fonctionne très bien et permet d'envisager alors des évolutions.

## Vente aux comités d'entreprises

Plusieurs adhérents consommateurs jouent les relais et font le lien entre Paniers Presqu'île et des comités d'entreprises. Parmi de nombreuses tentatives, seules deux fonctionnent et perdurent comme lieux de livraison : Airbus à St Nazaire et le groupe Barrière à La Baule. Les comités d'entreprise semblaient un lieu de promotion et de distribution intéressant, mais « nous n'avons jamais eu le résultat escompté, malgré de nombreuses tentatives », nous dit M. M, premier président de Paniers Presqu'île.

# 12

## Vente aux professionnels

Un proche de la salariée travaille en restauration dans une clinique et souhaite s'approvisionner en produits locaux de qualité. En 2013, Paniers Pro est développé pour répondre à ce besoin spécifique. C'est ce particulier qui fait le lien avec les professionnels. Ces derniers sont demandeurs de ce système pratique, qui regroupe l'offre.

En parallèle à l'offre aux particuliers, l'outil permet aux professionnels munis de codes d'accès de commander, avec des conditions logistiques (livraison, conditionnement...) et tarifaires adaptées. Malgré une demande de la part des acteurs de circuit court et un outil qui démontre son efficacité, avec notamment une interface internet à part et un code d'accès pour les professionnels, les producteurs ne souhaitent pas davantage développer la démarche Paniers pro, qui reste relativement confidentielle. Ils craignent d'être débordés par la demande et un manque de clarté (différentiel de prix notamment) vis à vis des particuliers, au moment même où l'activité est rentable et les déficits des premières années sont à peine absorbés. Il y a également une crainte de galvauder leur message. Certains producteurs ne sont pas certains qu'ils puissent partager les mêmes valeurs avec tous les acteurs intermédiaires qui s'approvisionneraient via panier pro, et cela leur pose problème de ne pas maîtriser la communication qui est faite avec leurs produits.

Cela montre que les systèmes à destination des particuliers et des professionnels ont du mal à coexister. Pour cela, il faudrait faire rentrer dans la structure davantage de producteurs plus à même de satisfaire la demande des professionnels : conditionnement, quantités.

Des discussions sont également nécessaires avec ces mêmes professionnels pour connaître davantage leurs exigences, mais également pour discuter et s'accorder sur des valeurs, sinon communes, au moins convergentes. Mais cela nécessite une volonté réelle des producteurs de travailler cette offre en point de départ, pour réellement parler de coopération.

## Points de collecte en magasins de proximité

Par ailleurs, des demandes d'extension du territoire de chalandise sont faites par les consommateurs, qui doivent se déplacer parfois loin pour récupérer leurs commandes. Installer un point de livraison chez un particulier, comme cela s'est fait par le passé, nécessite d'équiper des maisons accessibles facilement, de frigidaires supplémentaires, tout en gérant les départs en vacances. Vient alors l'idée d'étendre les points de dépôts à des magasins. Pour le moment, deux magasins, un caviste et une épicerie, sont livrés.

## Partenariat et son évolution

Panier Presqu'île a cette particularité de n'avoir bénéficié d'aucune subvention à sa création. L'accompagnement par Terroirs 44 a été financé par l'activité et amorti dans le temps.

Ce sont en grande majorité les consommateurs de paniers presqu'île qui ont créé le lien avec les autres acteurs, comités d'entreprises, restaurants ou magasins de proximité. Ainsi, l'évolution de panier presqu'île est due principalement à l'implication des consommateurs pour faire connaître le système à d'autres consommateurs mais aussi aux professionnels. Ce mode de vente, pourtant supposé bien moins impliquant et « militant » que les AMAP par exemple, démontre qu'une autre forme d'implication est à l'œuvre et que les particuliers se sentent appartenir à la dynamique. Les consommateurs deviennent prescripteurs et font s'interpénétrer la sphère privée et professionnelle pour créer des ponts entre les réseaux.

Mme J : « c'est vrai qu'au départ les adhérents étaient plus militants et engagés qu'aujourd'hui. Maintenant on est un peu déconnecté et on connaît moins les nouveaux adhérents. Je pense que cela pose problème car notre système de vente repose aussi sur le relationnel. Nos tentatives de mini portes ouvertes des marchés et de nous-même se sont soldées par des annulations faute de participants, ce qui n'est pas très bon signe. »

# 12

## Bénéficiaires

20 producteurs

330 consommateurs membres de l'association

2 magasins (une cave à vin et une épicerie)

3 points de distribution paniers pro.

### Difficultés relevées

#### Paniers pro

L'intensité du lien entre producteurs et particuliers adhérents à PPI (ou la fidélité) reste le principal frein à l'extension vers Paniers Pro. Les producteurs craignent l'incompréhension des membres vis à vis du différentiel de prix. Une des solutions parfois évoquée est de sortir totalement Paniers Pro du giron de Paniers Presqu'île et le faire vivre de manière autonome comme un vrai service logistique au service des professionnels.

L'autre problématique est évidemment la méconnaissance de l'autre, de ses valeurs. Le lien entre les intermédiaires et les producteurs n'est assuré que par les salariés et certains producteurs seulement ont eu un contact avec les professionnels. En plus de l'intermédiation d'un salarié, les producteurs entretiennent des contacts réguliers avec les consommateurs, à l'occasion des AG, ou de réunions « Tupperware ». Il s'agit de dégustations organisées chez et avec un consommateur qui permet de faire connaître la démarche auprès de voisins, d'amis... très appréciées de tous, elles permettent une vraie proximité et une appropriation du projet par ses acteurs. En revanche, les producteurs s'interrogent sur la proximité éthique et de valeur qu'ils ont avec les artisans qui voudraient vendre leurs produits et utiliser Paniers Pro. Il y aurait sans doute des liens d'interconnaissance à créer entre producteurs et commerces de proximité susceptibles d'être approvisionnés et/ou être lieu de collecte.

Enfin, il y a un manque de temps salarié permettant une prospection, à la fois de producteurs qui pourraient être intéressés par la démarche pro, et bien sûr de professionnels souhaitant adhérer. De plus, un des membres

de panier presqu'île le souligne « la commande reçue sur ta boîte mail ne va pas livrer le produit. Les circuits courts sont avant tout affaire de logistique ! ». Un service spécifique avec une personne dédiée à ce marché serait nécessaire pour coordonner le marché.

## Éléments d'analyse

### Liens sociaux, relations humaines

Lien indirect assuré par des salariés et les consommateurs.

### Équité dans les échanges, aspects économiques

Liens purement commerciaux. Pas de formalisation de l'échange, à ceci près que les pros reçoivent un code d'accès. Commission 10 % pour la partie pro, soit la moitié de la partie consommateurs. Emballage et livraisons adaptées.

### Organisation, gouvernance, modalités de fonctionnement

Pas de concertation avec les autres acteurs des circuits courts. En revanche, dialogue et gouvernance copilotée avec les consommateurs.

### Logistique

Complémentarité entre les deux systèmes (même si c'est une des limites pour la montée en puissance).

### Communication

Manque de communication probable, ne serait-ce que pour faire le lien entre les magasins et Paniers Presqu'île, par un macaron signalant le point de dépôt. Besoin de rencontres, d'inter-échange...

### Valeurs partagées ou non

Méconnaissance des valeurs et des bases de chacun, communes ou non.

### Pour en savoir plus...

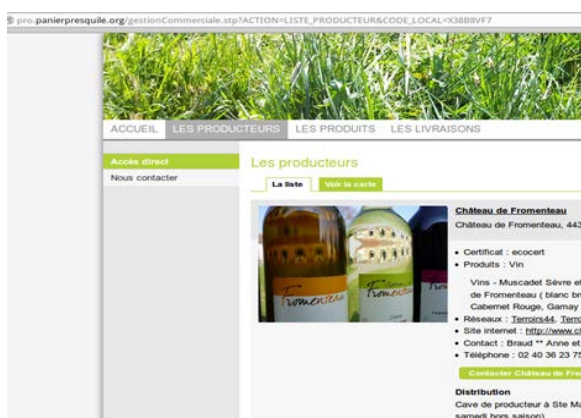
Paniers Presqu'île :

[panierpresquile.panierlocal.org](http://panierpresquile.panierlocal.org)

Terroirs 44 : Charles Lesage

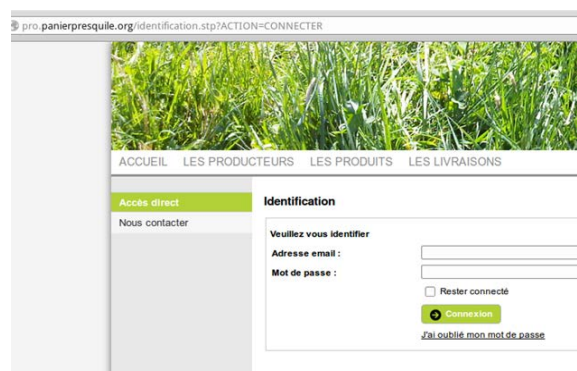
[cooperation.terroirs44@orange.fr](mailto:cooperation.terroirs44@orange.fr)

# 12 Paniers pro : un outil de gestion de commande et de facturation à destination des professionnels



Récemment, les producteurs de Paniers Presqu'île (voir fiche panier presqu'île) ont mis en place une interface à destination des professionnels : Paniers Pro. Basé sur le même principe que les sites de commande pour particuliers et développé comme les sites de Panier Presqu'île et la Folle Tournée par Ludovic de Beaurepaire, ([www.panierlocal.org](http://www.panierlocal.org)), il propose une offre adaptée aux professionnels (conditionnements, volumes, prix de semi gros...).

Les restaurateurs, artisans... ont un login pour commander, pour éviter qu'il n'y ait confusion entre panier presqu'île, à destination des particuliers, qui est un site plus ouvert et panier presqu'île pro. En outre, les particuliers qui accèdent à leur site de commande panier presqu'île n'ont pas accès aux tarifs professionnels apparaissant sur l'autre site.



L'interface permet également de gérer la facturation.