

Appel à manifestation d'intérêt – recherche de partenaires

PROJET DE COOPERATION EUROPEENNE POUR RENFORCER LES DIFFERENTES FORMES DE COLLECTIFS EN VENTE DIRECTE

[TRAME](#) et ses réseaux de magasins de producteurs ambitionnent de porter un projet européen sur la période 2027-2029 et recherchent des partenaires européens de type associatif ou organisations représentant des agriculteurs engagés dans des formes collectives de vente directe et qui sont intéressés pour se rencontrer, échanger, partager leurs pratiques et expériences et monter en compétence afin d'améliorer les modèles de commercialisation en vente directe et aller vers des modèles plus durables, robustes et résilients dans un environnement règlementaire complexe et changeant.

Présentation du projet :

Porteur de projet : TRAME : Association française de développement agricole et rurale

[TRAME](#) accompagne les dynamiques collectives agricoles et rurales, dans le champ de l'agroécologie, des transitions humaines et organisationnelles et des circuits courts de proximité partout en France. Trame fédère une dizaine de réseaux agricoles en France, notamment des réseaux de magasins de producteurs : 4 réseaux régionaux et une fédération nationale (FEMAP) de magasins de producteurs adhérents de Trame ;

Partenaires pressentis :

- Des partenaires européens engagés dans les systèmes alimentaires territoriaux : associations agricoles et rurales, centre de développement et d'accompagnement, collectivités, engagés dans des projets collectifs de vente directe
- Des partenaires français : Le Réseau Mixte Technologique « Alimentation Locale » regroupant des enseignants, chercheurs et acteurs du développement, les partenaires techniques : Chambre d'Agriculture, ONVAR...

Problématique :

Les dynamiques de commercialisation collective de vente directe portées par les agriculteurs co-existent et se multiplient sur le territoire européen. Elles permettent aux agriculteurs de vivre dignement de leur travail (sécurisation du modèle économique, reconnaissance et sens du métier, revenus justes). Elles participent à relocaliser les circuits d'approvisionnement alimentaire (valeur ajoutée sur les territoires, créations d'emplois locaux, valorisation du terroir).

Nous faisons l'hypothèse que différents modèles et pratiques de commercialisation collective en vente directe cohabitent dans les Etats membres de l'UE et que des échanges entre les agriculteurs et acteurs du développement permettraient d'enrichir les pratiques et la reconnaissance de ces modèles.

Malgré la diversité et la spécificité de chaque territoire, plusieurs problématiques semblent communes et partagées entre ces différents acteurs de commercialisation collective en vente directe, et notamment :

1° Comment maintenir la rentabilité et la qualité de vie au travail dans le respect de l'environnement ?

2° Comment maîtriser et piloter des collectifs de vente directe ?

3° Comment appliquer une réglementation européenne et nationale complexe ?

Ce que l'on entend par formes collectives de vente directe : des structures portées par un collectif (plus de 4 personnes), portées tout ou partie, par des agriculteurs qui produisent, transforment et vendent en direct aux consommateurs, des produits de saison bruts et transformés, issus majoritairement des fermes du collectif :

- des magasins de producteurs fermiers
- des ateliers de découpe et de transformation collective
- des fermes collectives en vente directe

Objectifs du projet :

L'objectif général du projet est d'échanger entre collectifs de vente directe sur différents territoires européens afin de mieux connaître les spécificités de chacun, de mieux comprendre les facteurs de réussite, de monter en compétence, de maîtriser les enjeux règlementaires et leur application pratique, de partager et créer des outils permettant aux agriculteurs de pouvoir valoriser au mieux leurs productions et de maintenir la valeur ajoutée sur leurs fermes.

Les objectifs spécifiques du projet sont les suivants :

OS1 Analyser les différentes formes de commercialisation collective en vente directe et repérer parmi elles les différentes bonnes pratiques sur les aspects performance économique, respect de la qualité de vie au travail et engagement environnemental

OS2 Renforcer les compétences des agriculteurs engagés dans des formes de commercialisation collective en vente directe et les outiller

OS3 Comprendre comment les collectifs de vente directe s'emparent de la réglementation européenne. Identifier les freins et les leviers règlementaires pour mieux comprendre et mieux déployer les commercialisations collectives en vente directe :

OS4 Visibiliser et promouvoir les modèles de commercialisations collectives en vente directe au niveau européen

Actions du projet

Pour parvenir aux objectifs visés et cités précédemment, le projet permettra des échanges entre les réseaux de collectifs et les formes collectives de commercialisation en vente directe des différents territoires européens pour :

- mieux se connaître,
- mieux comprendre les spécificités de chacun et
- identifier les pistes de coopération aux problématiques communes rencontrées sur le terrain.

Il s'agira de porter à connaissance les expériences repérées et analysées pour faciliter le déploiement de solutions de vente directe sur les territoires européens.

Les actions du projet sont réparties au sein de 5 « work package » ou groupes de travail.

WP 1° Diagnostic de terrain et échange de pratiques entre différents modèles

Repérage, **construction méthodologique sur la notion de vente directe et de circuits courts de proximité, présentation du contexte et environnement de la vente directe collective spécifique à chaque territoire**, analyse comparative des pratiques et modèles de commercialisation collective de vente directe auprès des partenaires engagés sous le prisme rentabilité/qualité de vie au travail et respect de l'environnement.

Activités : enquêtes, visites d'étude, ateliers transnationaux, benchmark européen.

Livrables : Conception d'outils d'analyse et de capitalisation (grille d'analyse, fiche portrait, livret ou vidéo..)

WP 2° Montée en compétence

Activités : Formations et création d'outils pédagogiques à destination des producteurs, des responsables et des animateurs de formes collectives de commercialisation en vente directe

Livrables : modules de formation, webinaires, initiation d'un projet pilote « école des magasins de producteurs »

WP 3° Règlementation européenne des circuits courts en vente directe

Activités : échange de pratiques sur l'interprétations et l'application des textes, intervention d'experts,

Livrables : Document de synthèse de l'action reprenant les lignes directrices sur la réglementation européenne, et regard critique sur ses applications dans les circuits courts en vente directe

WP 4° Communication et création d'un évènement « le mois européen de la vente directe»

Actions : création et animation d'un évènement type « Le mois européen de la vente directe » au sein des formes collectives de vente directe avec des outils de communication créés à cet effet et des échanges de produits à l'échelle nationale

Livrables : supports de communication à diffuser dans les points de vente, Communication globale du projet (site internet, réseaux sociaux, etc)

WP 5° Pilotage général du projet collaboratif et inclusif

Ce WP vise à procéder au pilotage global du projet, préciser sa gouvernance, effectuer le suivi administratif et financier du projet. Par ailleurs, ce WP se donne pour mission de garantir un travail de collaboration entre partenaires pour s'entendre sur des méthodologies de travail sur l'ensemble du projet et sur des sujets d'intérêts répondant bien aux besoins des agriculteurs concernés par le projet.

Résultats attendus

Le projet vise à produire :

- une coopération renforcée entre les réseaux et les acteurs européens commercialisant en vente directe leurs productions via des formes collectives
- une analyse multicritère de différents modèles de vente directe recensés dans le projet
- une meilleure compréhension partagée des réglementations européenne et nationale
- une montée en compétences des salariés, agriculteurs et conseillers dans le pilotage des formes collectives de vente en circuits courts, via notamment des outils ou modules de formation transférables.

Financement envisagé

Le projet souhaite bénéficier du financement de l'agence ERASMUS Plus et élarger plus précisément au dispositif AC220 Partenariat de coopération du programme Education des adultes à compter de mars 2027 pour un projet avec un budget total de 250 000 à 400 000€. Pour plus de détails sur les modalités du dispositif, veuillez consulter ce lien : [Partenariats de coopération - Erasmus+](#).

Contacts

Si vous êtes intéressés, merci de nous contacter à l'adresse suivante avant le 30 Septembre Flora PELISSIER, chargée de mission à Trame : f.pelissier@trame.org.