



Circuits courts accompagnés par AVSF

Expériences et enseignements

octobre 2022

SOMMAIRE

5	INTRODUCTION
6	PARTIE 1 APERÇU DES EXPÉRIENCES DE CIRCUITS COURTS DÉVELOPPÉES PAR AVSF
6	→ Modalités de circuits courts promus
8	→ Produits et types de circuits courts accompagnés par pays
10	PARTIE 2 RÉSULTATS DE L'ACCOMPAGNEMENT DES CIRCUITS COURTS PAR AVSF
14	PARTIE 3 PRINCIPAUX FREINS ET LEVIERS IDENTIFIÉS
14	→ La constitution de l'offre de produits
18	→ La commercialisation des produits
24	→ Les collaborations et les actions de plaidoyer
26	→ Les projets d'accompagnement des circuits courts
32	CONCLUSION
34	BIBLIOGRAPHIE D'AVSF SUR LES CIRCUITS COURTS



INTRODUCTION

Au début des années 80, les premières expériences d'AVSF dans l'accompagnement d'organisations paysannes et le développement du commerce équitable Sud-Nord, ont démontré l'importance de la maîtrise de la commercialisation pour le développement des agricultures paysannes. Dans le cadre de sa coopération en appui aux transitions agroécologiques dans les pays du sud, le développement de circuits courts constitue ainsi un levier important pour la mise en marché favorable aux familles productrices et aux consommateurs·trices de produits paysans issus de pratiques agroécologiques.

De nombreux projets mis en œuvre par AVSF et menés aux côtés des familles paysannes et de leurs organisations, et d'autres acteurs privés et publics, ont permis le développement de circuits courts tels que définis par le Ministère français de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire : « un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte, à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire ».

Une diversité de types de circuits courts a été promue et accompagnée, dans les Andes, au Brésil et au Venezuela, en Amérique centrale, en Haïti et au Sénégal : vente directe aux consommateurs·rices sur des marchés de plein vent, ventes dans le cadre de marchés institutionnels publics, ventes de paniers de produits inspirées de l'expérience française des Associations pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne – AMAP, ventes en boutiques spécialisées et kiosques dédiés en majorité gérés par les propres organisations paysannes, ventes à la ferme.

Ce document alimenté par des projets passés et en cours, vise à capitaliser de façon transversale les résultats et enseignements tirés de ces multiples expériences d'AVSF et des ressources bibliographiques produites, éparses et insuffisamment valorisées. Il s'inscrit dans l'action de l'association pour contribuer aux transitions agroécologiques et à la durabilité des systèmes alimentaires, au cœur des enjeux actuels et de demain auxquels sont confrontés les populations et les décideurs politiques des pays du sud, ainsi que la communauté des acteurs techniques et financiers de la coopération au développement.

1

APERÇU DES EXPÉRIENCES DE CIRCUITS COURTS DÉVELOPPÉES PAR AVSF

Les diverses modalités de circuits courts promues par AVSF pour la mise en marché et l'offre aux consommateurs-trices de produits paysans de qualité, sont présentées ci-contre.

Ces différents types de circuits courts accompagnés, se distinguent notamment par le degré d'organisation collective mobilisée (constitution de volumes, diversité de l'offre, développement de services, etc.). Dans les cas des ventes à la ferme et des boutiques spécialisées, et également jusqu'à une certaine échelle de volumes de produits dans les cas de la vente à domicile et des paniers urbains, il s'agit le plus souvent d'initiatives individuelles ou portées par de petits groupes de producteurs-trices, en lien avec d'autres initiatives entrepreneuriales individuelles (mini-laiterie, magasin en ville, etc.).

La mise en place et le développement de chacun de ces types de circuits courts, répondent généralement à la combinaison de divers déterminants.

Plusieurs types de circuits courts sont souvent développés de façon concomitante, en complémentarité, en réponse à un besoin d'écoulement des quantités produites, et dans une logique de valorisation des systèmes de production paysanne et de réduction des risques pour les familles paysannes – et leurs organisations lorsque celles-ci interviennent dans les ventes en circuits courts.



MARCHÉS DE PLEIN VENT

(Marchés paysans, ou marchés conventionnels où les paysans peuvent vendre leurs produits en direct)

PARMI LES DÉTERMINANTS :

- Des volumes individuels limités
- Des volumes totaux limités mais avec un potentiel de croissance
- Une diversité de produits

ET DANS LES CAS SPÉCIFIQUES DES MARCHÉS PAYSANS :

- Une relation sociale de la campagne avec la ville, et au sein des campagnes
- Une organisation collective pour gérer et réguler le marché
- Des infrastructures minimales
- Un espace municipal et un permis
- La proximité d'un centre urbain



PANIERES URBAINS

PARMI LES DÉTERMINANTS :

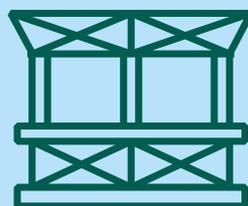
- Des volumes individuels limités
- Des volumes totaux limités mais avec un fort potentiel de croissance
- Une diversité de produits
- Une relation étroite entre les producteurs-trices et les consommateur-trices
- Une régularité d'approvisionnement
- Une capacité de planification et une organisation solide
- Des infrastructures minimales



ACHATS PUBLICS

PARMI LES DÉTERMINANTS:

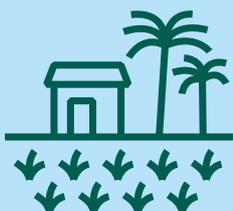
- Des volumes plus conséquents, moyens à gros (selon le niveau de décentralisation de l'achat public)
- Des produits spécifiques
- Une capacité à répondre à des appels d'offres lourds, des procédures et conditions et exigences élevées (santé)
- Une très forte capacité de gestion organisationnelle
- Des paiements irréguliers, en retard



BOUTIQUES SPÉCIALISÉES ET KIOSQUES

PARMI LES DÉTERMINANTS:

- Des ventes quotidiennes, reposant notamment sur des volumes et des flux permanents
- Des coûts d'opération élevés et du temps dédié important
- Une offre de produits non périssables
- Des capacités de gestion
- La formalisation de l'activité et du point de vente
- La disponibilité d'un local de ventes (propre ou d'un tiers)



VENTES À LA FERME

PARMI LES DÉTERMINANTS:

- Un gain de temps et de transport
- Des volumes minima relativement bas
- Des coûts et des prix plus bas
- Pas d'organisation collective nécessaire
- Une production diversifiée et/ou difficile à trouver par ailleurs



VENTES À DOMICILE

Ventes en porte à porte

PARMI LES DÉTERMINANTS:

- De petits volumes
- Une forte relation avec les consommateurs-trices
- Un temps de vente important
- Du transport requis
- Pas d'organisation collective nécessairement requise

PRODUITS ET TYPES DE CIRCUITS COURTS ACCOMPAGNÉS PAR PAYS

Cette carte présente dans les divers pays de coopération d'AVSF au développement de circuits courts, les produits concernés et les types de circuits courts promus, en précisant les périodes d'accompagnement par AVSF.



VÉNÉZUÉLA

1994-2002:

- Maraichage
- Fruits
- Produits transformés artisanaux

→ Marché de plein vent urbains

SÉNÉGAL

Depuis 2011:

- Produits maraîchers
- Laits et dérivés
- Farines enrichies
- Noix de cajou

→ Marchés de plein vent urbains

→ Kiosques en ville tenus par des coopératives

→ Magasins en ville

→ Vente directe sur les sites de transformation

→ Achats publics

MALI

Depuis 2010:

- Animaux sur pieds

→ Marché à bétail rural

BRÉSIL

2001-2014:

- Multiples produits vivriers

→ Achats publics

→ Marché de plein vent urbains

→ Paniers urbains

2

RÉSULTAT DE L'ACCOMPAGNEMENT DES CIRCUITS COURTS PAR AVSF

Sont présentés ci-après les résultats constatés dans les dispositifs de suivi-évaluation des projets développés, les capitalisations réalisées et autres publications (mémoires de fin d'études, thèses de doctorat, articles scientifiques), lors de la mise en place et/ou du déploiement de circuits courts avec l'accompagnement d'AVSF, aux niveaux des familles paysannes, de leurs organisations, des consommateurs-trices, des territoires et des politiques publiques.

AU NIVEAU DES FAMILLES PAYSANNES

SUR LE PLAN SOCIAL

- [Re]valorisation des paysan·nes aux yeux des urbain·es
- Valorisation, génération de revenus et émancipation des femmes
- [Re]valorisation des produits locaux, de terroirs
- Revalorisation par les propres familles paysannes de leur rôle, estime de soi et dignité retrouvée

SUR LE PLAN DE LA PRODUCTION

- Adoption croissante de pratiques agroécologiques
- Diversification de la production et diminution de la dépendance à une seule culture
- Augmentation des rendements et des volumes produits
- Amélioration de la qualité de la production
- Possibilité accrue d'auto-consommation de la production

SUR LE PLAN ÉCONOMIQUE

- Augmentation des prix de ventes des produits et des revenus des familles
- Stabilisation et sécurisation des revenus des familles

SUR LE PLAN SANITAIRE

- Réduction de l'usage de pesticides dangereux sans maîtrise technique ni protection, ce qui impacte positivement sur la santé

SUR LE PLAN COMMERCIAL

- Augmentation des volumes commercialisés
- Sécurisation et régularité des ventes
- Diversification des canaux de vente et réduction de la dépendance commerciale



EN ÉQUATEUR,

la mise en place de marchés agroécologiques paysans dans le Nord et le Sud du pays a permis **une augmentation moyenne de revenus de 30%** – en très grande majorité de femmes engagées dans les activités de production, transformation et commercialisation – ainsi que la stabilisation de ces revenus via des ventes hebdomadaires.

AU NIVEAU DES ORGANISATIONS PAYSANNES

- Constitution d'OP et d'entreprises de transformation
- Consolidation organisationnelle et professionnelle de la gestion entrepreneuriale
- Développement de nouveaux produits
- Génération de revenus, développement de services et autonomisation financière
- Repositionnement sur le marché interne
- Dialogue et concertation avec les pouvoirs publics

AU PÉROU,

dans la région de Cuzco, l'association ARPAC composée de plus de 4 000 familles paysannes a obtenu de la mairie, sur la base d'une étude d'impact réalisée avec l'appui d'AVSF et de négociations bilatérales, **la mise à disposition dans la ville de Cuzco d'un espace dédié au développement du marché auto-géré de Huancaro**, permettant aujourd'hui chaque semaine à plus de 1 000 familles paysannes membres, de façon rotative, de vendre aux consommateurs urbains **plus de 1000T de produits agroécologiques issus des provinces environnantes.**

AU NIVEAU DES CONSOMMATEURS-TRICES

- Accessibilité accrue à des produits paysans de terroirs
- Accessibilité accrue à des produits frais et plus sains issus de pratiques agroécologiques
- Accessibilité accrue à une gamme diversifiée de produits

AU SÉNÉGAL,

6 unités de transformation laitière accompagnées par AVSF dans le renforcement de leurs capacités (de collecte, de transformation et de gestion de la qualité des produits, de présentation des produits, de gestion comptable et financière), et dont le chiffre d'affaires a augmenté en moyenne de 68% en deux ans via la vente directe, **ont permis aux consommateurs-trices de centres urbains de Casamance d'accéder à du lait frais pasteurisé et du lait caillé sucré à 600FCFA le litre contre 800FCFA le litre de lait importé à Dakar, en plus de yaourt et de thiacy.**



AU NIVEAU DES TERRITOIRES

- Reconnexion entre les familles paysannes et les consommateurs
- Développement de l'activité de transports (marchandises et clients)
- Dialogue et collaborations entre OP et autorités publiques locales
- Financements publics pour le développement de la production agricole alimentant les circuits courts
- Renforcement de la sécurité alimentaire et nutritionnelle de la population
- Contribution à la souveraineté alimentaire des campagnes et des villes
- Préservation de l'environnement via la promotion et la valorisation de pratiques agroécologiques
- Création d'emplois (production, transformation, commercialisation)

EN HAÏTI,

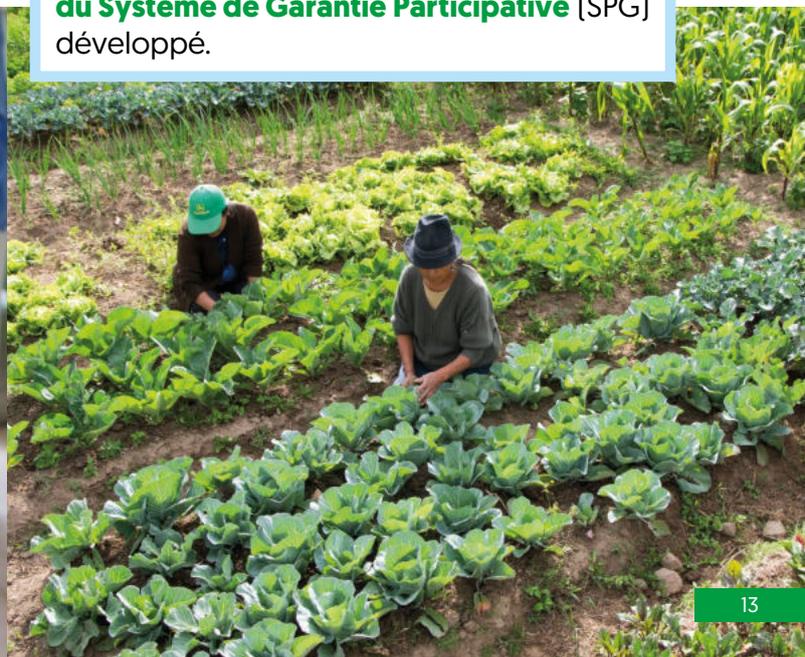
grâce aux achats publics pour alimenter notamment les cantines scolaires, en 10 ans **le prix moyen du lait frais au producteur** alimentant les mini-laiteries du réseau Let Agogo **a été multiplié par près de cinq** en passant d'environ 0,08 €/L à 0,38 €/L.

AU NIVEAU DES POLITIQUES PUBLIQUES

- Participation des OP à l'élaboration de politiques publiques (SPG, agriculture biologique, souveraineté alimentaire...)
- Développement de l'offre publique de formation en agroécologie, circuits courts...
- Collaborations interministérielles pour le développement des achats publics en circuit court auprès d'OP
- Financements publics pour le développement de circuits courts

EN BOLIVIE,

les familles paysannes commercialisant leurs produits sur des marchés agroécologiques autogérés ont participé, via les organisations nationales AOPEB et CIOEC, à **la construction et approbation de la loi N° 3525 sur la production biologique** et sa réglementation, ainsi qu'à **la reconnaissance par l'État bolivien du Système de Garantie Participative (SPG)** développé.



3

PRINCIPAUX FREINS ET LEVIERS IDENTIFIÉS

Sont tout d'abord présentés les freins et leviers inhérents aux circuits courts accompagnés par AVSF, pour la constitution de l'offre à mettre en marché ainsi que sur les plans de la commercialisation et des collaborations avec des tiers et actions de plaidoyer (en particulier à l'endroit des pouvoirs publics). Les freins et leviers identifiés dans la conception et mise en œuvre par AVSF de ses projets d'appui au développement des circuits courts, sont ensuite présentés.

La constitution de l'offre de produits

AU NIVEAU DE LA PRODUCTION

LIMITES

Afin de développer des circuits courts, la constitution d'une offre de produits de qualité et en quantité destinée à la mise en marché constitue bien évidemment un élément essentiel reposant sur la production. Celle-ci fait néanmoins face à de nombreuses contraintes et limites :

- Lorsque le circuit court repose sur la production agroécologique, ce qui correspond à la très grande majorité des cas accompagnés par AVSF, **l'adoption de nouvelles pratiques s'inscrivant dans les transitions agroécologiques peut requérir des pas de temps longs et se heurter à des difficultés d'ordres social** [acceptation par certain-es producteur-rices] **et technique** [choix et maîtrise des cultures associées, maîtrise de la production et gestion des maladies et ravageurs qui engendrent bien souvent une pression phytosanitaire plus forte, etc.].
- Concernant l'élevage, le mode extensif largement répandu dans de nombreux pays (notamment en zone sahéenne et en Haïti), implique une faible productivité, en particulier en saison sèche. Cela se traduit par **des périodes de forte diminution voire**

de rupture de l'offre de matière première pour l'activité des mini-laiteries, fragilisant leur viabilité économique et incompatible avec certains marchés (achats publics pour approvisionner les cantines scolaires tout au long de l'année, exigence de disponibilité continue de la part des consommateur-rices urbain-es).

→ **La crainte des familles paysannes d'investir davantage de temps et des moyens financiers dans l'augmentation de leurs productions** [pour la constitution d'une offre en volumes permettant d'approvisionner les marchés ciblés, comme l'installation d'étables pour la semi-stabulation des vaches laitières, les systèmes d'irrigation pour la production maraîchère, etc.], en l'absence de garanties suffisantes de débouchés pour s'assurer l'écoulement de la totalité de leurs productions.

→ **Des conditions sanitaires fixées par l'État souvent inappropriées aux capacités installées des familles paysannes et de leurs organisations**, et favorisant davantage les formes industrielles de production, gestion après-récolte et transformation des produits agricoles.

→ **Le manque d'infrastructures et d'équipements pour la transformation et/ou la conservation de produits périssables** tels que le lait et ses dérivés, les produits carnés, les légumes, etc, pouvant contraindre les producteurs et éleveuses à vendre leurs produits au premier acheteur venu jusqu'à leurs exploitations afin de limiter les pertes et les investissements.

→ **L'augmentation des coûts de production générée par l'importation de contenants** nécessaires au conditionnement de certains produits.

LEVIERS

Une majorité de circuits courts repose sur des systèmes de production diversifiés et agroécologiques comme garantie de leur durabilité environnementale, sociale et économique, qui permettent de :

→ **Constituer une large offre locale depuis la famille, ou avec le groupe sur un territoire donné**, qui puisse reposer lorsque cela s'avère pertinent sur des infrastructures et équipements de transformation et/ou conservation collective(s) des produits, et qui soit maintenue tout au long de l'année [ininterruption des ventes].

→ **Produire en tirant parti des connaissances et des variétés locales et en les améliorant**, dans le respect de l'environnement en optimisant les cycles écologiques et à moindre coût.

→ **Contribuer à l'autonomie des familles paysannes** par une meilleure gestion des semences, de la fertilité des sols, des ravageurs et maladies, etc.

→ **Réduire les risques climatiques et commerciaux.**





AU NIVEAU DE L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS-TRICES

Outre la vente directe à la ferme, des initiatives individuelles ou portées par de petits groupes de producteurs-trices peuvent s'articuler avec d'autres logiques individuelles pour le développement de circuits courts tels que la vente de paniers, la vente à domicile et dans des boutiques spécialisées. L'organisation des producteurs-trices est indispensable en revanche au développement des circuits courts requérant la constitution d'une offre en volume suffisant pour répondre à la demande des marchés ciblés, en particulier les marchés paysans de plein vent et les achats publics.

FREINS

Cette étape peut rencontrer de nombreux freins dans sa mise en œuvre, comme l'a expérimenté AVSF :

- **La faible disponibilité de temps et l'insuffisant sentiment d'appartenance des membres à de l'organisation**, qui limitent leur participation à de multiples réunions de coordination et de prise de décision, et aux tâches nécessaires à l'intégration de diverses fonctions pour le développement de circuits courts.
- **Le faible niveau d'alphabétisation et de formation en milieu rural**, qui limite la participation active des membres dans la gestion d'une organisation à vocation économique reposant sur l'utilisation d'outils de gestion commerciale, comptable et financière.
- **La difficulté de définir clairement et faire appliquer les rôles et fonctions de chacun au sein de l'organisation** (membres, élus, éventuelle équipe technique), dans des logiques de responsabilisation et de complémentarité tout en garantissant le contrôle social collectif.
- **Le manque de moyens disponibles et pourtant nécessaires à la prise en charge de fonctions nécessaires au développement de circuits courts** : fonds de roulement et véhicule(s) pour la collecte, chambres froides pour les produits périssables ou sensibles sur le plan sanitaire (produits carnés et laitiers par exemple), outils de transformation des produits, magasins de stockage, logistique de transport pour l'acheminement voire la livraison des produits (imposant le recours à des services externalisés réduisant les marges dégagées), etc.
- **La dépendance financière vis-à-vis des autorités publiques et/ou de la coopération** concernant la prise en charge de différents services aux membres, en particulier l'accès aux intrants, au crédit et à l'assistance technique.
- **L'absence de reconnaissance légale de certaines organisations** leur empêchant l'accès aux achats publics.

PRINCIPES D'ACTION

Afin de contribuer à l'organisation des producteurs-trices, différents principes d'action ont été identifiés :

- **Promouvoir le portage d'une vision globale alliant les dimensions techniques** (services à la production, gestion des produits), **économique** (activité entrepreneuriale) et **politique** (représentation et plaidoyer).
- **Impulser un fonctionnement interne dynamique et participatif**, reposant sur la démocratie et la transparence, l'autonomie, l'autogestion, et encourageant le leadership des femmes et des jeunes.
- **Renforcer les capacités de gestion entrepreneuriale** : gestion collective des points de vente, outils de gestion commerciale, gestion comptable et financière transparente et efficiente, etc.
- **Développer des capacités de transformation** – en tenant compte des capacités techniques, technologiques, entrepreneuriales et financières de l'organisation – pour valoriser la production paysanne et l'identité locale, garantir que les paysan·nes et leurs organisations captent une plus grande valeur ajoutée et/ou valorisent leur travail (création d'emplois ruraux), répondre aux demandes des consommateurs-trices, optimiser les surplus, la saisonnalité et les produits de deuxième qualité (rejets) .
- **Faciliter l'articulation de l'organisation de producteur·ices avec d'autres organisations de producteur·ices ainsi que des faitières ou syndicats disposant d'une forte capacité de dialogue et d'incidence politique**, visant à orienter favorablement les politiques publiques d'appui au développement des agricultures paysannes, de l'agroécologie et des circuits courts (appuis budgétaires ciblés, mise à disposition d'espaces publics, normes et termes des appels d'offres pour les achats publics, etc.).



La commercialisation des produits

LIMITES

Les expériences de circuits courts accompagnées par AVSF se sont heurtées à de nombreuses limites sur le plan de la commercialisation :

→ **Le faible pouvoir d'achat de la majorité de la population des pays où ont été développés les circuits courts**, dans les cas où les produits proposés étaient à des prix supérieurs aux produits tout-venants (coûts de production supérieurs, qualité des produits, économies d'échelle réalisées par les grossistes et l'industrie agroalimentaire disposant de bien plus de capitaux, concurrence avec des produits importés ayant fait l'objet de subventions publiques, etc.), limitant la capacité d'achat des produits en circuits courts par une large frange de la population.

→ Sans système de garantie effectif mis en place (certification par un tiers, système participatif de garantie), **le manque de garantie de la qualité des produits et du mode de production agroécologique mis en avant auprès des consommateurs·trices** (y compris parfois à l'aide de pancartes, étiquettes, etc.) ne permettant pas une différenciation visible et crédible des produits agroécologiques en circuit court du « tout-venant », et limitant de fait la confiance des consommateurs·trices et autres acheteurs. Et lorsque des systèmes de garantie ont été mis en place, le manque d'information et d'explication des garanties effectives apportées (contenu du cahier des charges, modalités de contrôle) limitant également la confiance des consommateurs·trices.

→ **Le manque d'information et de formation de la majorité de la population**, limitant sa prise de conscience et compréhension des enjeux des filières paysannes, de la gestion durable des ressources naturelles et de la nutrition, et des réponses apportées par les circuits courts reposant sur la production agroécologique (et biologique); et par conséquent sa demande de tels produits en circuits courts.

→ **La dépréciation des produits paysans encore très courante de la part d'une partie de la classe moyenne-haute urbaine**, bien souvent sur fond de racisme entre classes économiques et sociales et entre origines (en particulier en Amérique Latine), et ne valorisant pas les efforts des familles paysannes ni la qualité de leurs productions (variétés cultivées, pratiques agroécologiques, etc.).

→ **Les coûts élevés de la logistique de collecte et de transport d'une organisation**, dans les cas de volumes limités (pas d'économies d'échelle possibles pour réduire le coût unitaire) et éparpillés sur un vaste territoire, et de prix élevés pratiqués par les prestataires de service (distances parcourues, état des routes, etc.).

→ **La difficulté de faire fonctionner sur les plans organisationnel et commercial une commercialisation collective**, et parfois tournante, entre plusieurs groupements ou organisations de producteurs/trices articulées à un même marché de plein vent (répartition de l'offre, fixation homogène des prix par produit, répartition des responsabilités dans la gestion de l'espace, etc.).

→ **La capacité d'écoulement de la production insuffisante d'un certain nombre de circuits courts développés**, qu'il s'agisse de marchés de plein vent agroécologiques, de kiosques et boutiques, de paniers ou de vente directe à la ferme ou à domicile, ou même d'achats publics ; impliquant des pertes pour les familles paysannes ou l'écoulement du surplus dans les circuits conventionnels à des conditions commerciales défavorables ne valorisant pas la qualité des produits offerts.

→ **L'insuffisance des fonds de roulements au niveau des organisations paysannes**, ne leur permettant pas de collecter les produits à mettre en vente ensuite (les besoins de liquidités des membres les amenant bien souvent à opter alors pour vendre aux intermédiaires locaux).

→ **La non-disponibilité des produits toute l'année**, empêchant l'approvisionnement continu de marchés requérant une offre permanente.

→ **L'impossibilité de conservation des produits périssables et les difficultés de transport** (manque d'équipements adaptés, notamment de véhicules frigorifiques), impliquant de devoir vendre de tels produits rapidement sur des marchés plus proches.

→ **L'absence ou le manque sur les marchés paysans mis en place, de certains produits importants pour les consommateurs-trices et leur consommation régulière**, les obligeant à se rendre également à des marchés conventionnels, impliquant des frais de transport et du temps additionnels en comparaison de leur approvisionnement sur un seul marché conventionnel rassemblant tous les produits qu'ils recherchent.

→ En lien avec le point précédent, **une mauvaise localisation des marchés et lieux de vente en circuits courts**, trop éloignés des marchés conventionnels où la population se rend pour la majorité de ses achats, limitant la possibilité d'achats complémentaires entre deux types de marchés différents.

→ **La forte concurrence des produits importés** (et dans de nombreux cas subventionnés) en termes de prix, de continuité d'approvisionnement, et de durée de conservation également dans le cas du lait en poudre.

→ **Des moyens de communication et de promotion commerciale inégaux entre les organisations paysannes et l'agroindustrie**, constituant une forme de concurrence déséquilibrée entre opérateurs de mise en marché de produits.

DANS LE CAS SPÉCIFIQUE DES ACHATS PUBLICS

→ **Le manque de moyens et les difficultés de paiement (retards)** de la part du gouvernement central ou de gouvernements locaux dans le cadre d'achats publics.

→ **L'arrêt des achats publics destinés aux cantines scolaires durant les périodes de vacances scolaires** (fermeture des établissements), impliquant le besoin d'écouler la production sur d'autres marchés (qui plus est lorsque les vacances scolaires coïncident avec les pics de production).

→ **Des normes et critères des achats publics inadaptés aux organisations paysannes et favorisant les grandes entreprises** (sciemment dans certains cas de collusion économique entre décideurs politiques et entreprises agroalimentaires).

DANS LE CAS SPÉCIFIQUE DES MARCHÉS DE PLEIN VENT

→ Dans certains cas de marchés de plein vent mis en place, **la volonté d'appropriation et de politisation de ces marchés par les autorités publiques en place**, déstabilisant la dynamique d'autogestion par les familles paysannes et leurs organisations.

DANS LE CAS SPÉCIFIQUE DES PANIERS PAYSANS

→ **Le manque de propres moyens de transport pour acheminer les produits sur le lieu de préparation des paniers** (le coût de services de tiers pour l'acheminement réduisant la marge aux producteurs-trices comme indiqué précédemment), **et le manque de locaux pour préparer les paniers**.

→ **La difficulté de développer un réseau suffisant de consommateurs-trices avec qui des systèmes de paniers soient mis en place**, pour écouler une partie conséquente de la production et rendre attractive et rentable cette alternative commerciale pour les groupements impliqués au vu des efforts de production agroécologique et d'organisation consentis et des coûts encourus.

→ **L'absence d'organisation des consommateurs-trices et le manque de sensibilisation des consommateurs-trices pour soutenir une telle dynamique de paniers paysans**.

LEVIERS

Les leviers suivants ont été identifiés afin de développer la commercialisation en circuits courts :

→ **L'organisation des producteur·ices pour constituer une offre diversifiée et/ou en quantité suffisante** pour alimenter un circuit court, et organiser l'activité entrepreneuriale (collecte, acheminement des produits, éventuelle transformation, négociations commerciales, gestion du lieu de vente), en particulier pour les marchés de plein vent et les achats publics.

→ **La clarté dans la gestion collective et le fonctionnement des marchés paysans** par la rédaction de règles de fonctionnement et la formation des producteurs/trices dans l'exercice de leurs rôles et fonctions respectifs.

→ **La négociation d'espaces agroécologiques paysans dans les marchés conventionnels**, afin de ne pas démultiplier les sites d'achats des consommateurs.

→ **La disponibilité d'équipements sur les marchés de plein vent**, tels que les étales, les balances, etc.

→ **La disponibilité de véhicules de transport des produits** permettant de les acheminer jusqu'aux marchés urbains.

→ **La création d'espaces de vente dédiés à des emplacements stratégiques** (sur la base d'études de marché, en tenant compte de la contrainte logistique de transport pour les producteur·ices et pour les consommateur·ices, etc.), qu'il s'agisse de marchés de plein vent, de kiosques ou de boutiques.

→ **La différenciation des produits vis-à-vis des « circuits longs » :**

- Par la vente de produits transformés ou préparés.
- Par la mise en avant de l'usage de pratiques agricoles ou d'élevage plus respectueuses de l'environnement, avec utilisation des préfixes « bio » et « éco » dans la dénomination des marchés.

- Par la mise en avant de divers aspects qualitatifs des produits : paysan, sans produits chimiques, agroécologique, origine territoriale, identitaire.

- Par la mise en place d'une certification locale (système participatif de garantie) afin de valoriser les pratiques culturelles ou d'élevage, les terroirs d'origine des produits, la spécificité et la qualité des produits ; ou la mise en place de la certification commerce équitable suscitant parfois plus de crédibilité aux yeux des consommateurs/trices du fait du contrôle du respect du cahier des charges établi par un tiers agréé, et permettant de plus de valoriser les modes de calculs des prix basés sur les coûts de production ainsi que l'équité dans les relations commerciales.

- Par davantage de proximité entre producteurs-trices et consommateurs-trices.

→ **La gestion du prix** : des produits compétitifs du fait de prix parfois moins élevés que ceux des produits importés, des prix négociés et revus chaque mois entre les organisations de producteurs-trices et les consommateurs-trices pour s'adapter à leurs besoins respectifs (pour les producteurs-trices, des prix minima fixés, et pour les consommateurs-trices, des prix ne pouvant pas excéder ou égaler ceux du marché conventionnel), ou encore des prix concurrentiels basés sur des enquêtes consommateurs-trices, le suivi de l'offre conventionnelle, etc.

→ **Le développement de la confiance entre producteurs-trices et consommateurs-trices** notamment sur la qualité des produits via différentes stratégies : présence régulière des producteurs-trices sur les lieux de vente, invitation de groupes de consommateurs-trices sur les fermes d'où proviennent les produits commercialisés pour leur montrer les pratiques culturelles appliquées.

→ **Des actions de visibilité et de mise en valeur des produits** via :

- La mise en place d'événements autour de l'agroécologie (organisation de festivals, de foires promotionnelles, de cérémonies de remise de prix s'inscrivant dans la méthodologie des concours paysans développée par AVSF pour structurer la mise en place

de marchés paysans agroécologiques].

- La promotion des marchés paysans à la radio, sur des flyers informatifs, via des vidéos, sur un site internet dédié, etc.
- La mise en place de kiosques répartis à divers endroits en ville, parfois en complément d'un point central de vente.
- La participation à des événements régionaux et nationaux de promotion des produits.
- La présence de logos, marques ou étiquettes sur les produits.
- Un meilleur conditionnement et une bonne présentation des produits.

→ **La sensibilisation des consommateurs·trices** (classe moyenne notamment) **sur l'aspect nutritionnel des aliments disponibles** sur les marchés et les bienfaits d'une alimentation plus saine (y compris avec le partage de recettes et l'organisation d'ateliers de cuisine), **sur l'impact pour les familles paysannes, leurs organisations, et les ressources naturelles** (avec la production de guides et manuels diffusés aux consommateurs·trices, de vidéos de promotion, etc.).

→ **La fidélisation des consommateurs·trices**, via l'organisation sur site de dégustations, d'ateliers sur la consommation responsable, et via la visite par les consommateurs·trices des exploitations et leur participation à certaines activités agricoles.

→ **Une intégration de producteurs·trices aux marchés contrôlée et sous conditions** (adhésion à l'organisation commercialisant les produits en circuits courts ou gestionnaire du point de vente, fixation collective des prix et planification collective des cultures, participation à l'activité entrepreneuriale selon les rôles et fonctions définis, etc.).

→ **L'inscription des produits sur le registre sanitaire national**, impliquant le respect des normes sanitaires établies.



Les collaborations et les actions de plaidoyer

Le développement de circuits courts nécessite également des collaborations, en particulier avec les pouvoirs publics. Elles sont indispensables dans les cas des marchés de plein vent (mise à disposition d'espaces publics, appui à la communication et la promotion, contribution à la sécurité et au nettoyage du site, etc.) ainsi que des achats publics (définition des règles et normes d'approvisionnement, négociation de la contractualisation, etc.).

DIFFICULTÉS

Ces collaborations se heurtent bien souvent à de nombreuses difficultés :

- **Le changement récurrent des élu-es, et autres ressources humaines clés au sein des services concernés**, constituant un risque de discontinuité dans les engagements pris par les pouvoirs publics (au niveau national ou local), et amenant parfois à des interruptions brutales des collaborations et des appuis reçus.
 - **L'orientation des achats publics à travers l'élaboration volontaire de règles et normes d'approvisionnement et de contractualisation des achats favorisant les moyens et grands producteurs, et les grandes entreprises** (y compris étatiques), en raison d'une dépréciation de la part de certaines autorités publiques des familles paysannes et de leurs productions (paysannes, agroécologiques), et/ou des liens d'affaires personnels existant.
 - **L'absence de mise à disposition par les pouvoirs publics de moyens pourtant disponibles** (espaces publics non occupés, média et moyens de communication publics), pour les raisons évoquées précédemment.
 - **Les difficultés rencontrées par les pouvoirs publics pour s'approvisionner auprès des familles paysannes organisées**, dues à l'inadéquation des procédures de passation de marchés publics qui leur sont imposées (critères d'éligibilité notamment, sur le plan administratif, en termes de continuité de l'offre,...) et qu'ils doivent respecter sous peine de poursuites judiciaires, et au manque de budget disponible pour les soutenir.
- **L'incapacité durant les périodes de vacances scolaires, de maintenir les partenariats avec les organisations paysannes pour approvisionner les cantines scolaires.**
 - **La fixation de prix d'achat aux producteurs-trices inférieurs à ceux du marché local** (imposée parfois par le budget disponible pour les achats publics).
 - **L'incapacité récurrente à payer rapidement les achats aux groupements de producteurs-trices**, faute de liquidité et/ou à cause de lourdeurs administratives.
 - **L'instabilité politique au niveau national ou local**, qui empêche la continuité des collaborations et l'inscription de processus de développement des circuits courts sur le long terme.
 - **La politisation des appuis publics, et dans certains cas des propres organisations paysannes qui collaborent avec les pouvoirs publics, sources de tensions voire de rupture des collaborations dans le cadre des circuits courts** (notamment pour la mise à disposition d'espaces publics pour les marchés de plein vent, ou la contractualisation des achats publics).
 - **La difficile reconnaissance par les pouvoirs publics des systèmes de garantie participative**, par manque de connaissance de telles démarches, par manque de crédibilité accordée, etc.

LEVIERS

Divers leviers ont été identifiés en termes de collaborations et d'actions de plaidoyer :

→ **Le développement de partenariats entre producteurs·trices et éleveurs·euses d'une part et unités de transformation d'autre part** (éleveurs·euses et mini-laiteries, producteurs·trices de noix de cajou et usine de décortiquage, etc.).

→ **Les alliances avec diverses institutions de coopération** afin d'être en mesure de répondre à la diversité des besoins inhérents au développement d'un circuit court.

→ **La collaboration avec les gouvernements locaux en amont** de la mise en place des marchés de plein vent, pour disposer d'emplacements pour ces marchés, et pour bénéficier d'appuis logistiques et pour la promotion de ces marchés.



Les projets d'accompagnement des circuits courts

Le développement des circuits courts peut être freiné ou au contraire facilité par divers éléments de la conception et mise en œuvre de projets de coopération qui visent à y contribuer.

FREINS

Parmi les principaux freins identifiés :

→ **Le manque de données détaillées et analysées portant sur l'offre et la demande** (étude de marché) pourtant essentielles pour concevoir et mettre en opération un accompagnement efficace, inexistantes ou de qualité insuffisante lorsque de telles études sont menées (notamment par des étudiants), faute de maîtrise méthodologique ou conceptuelle. À ceci s'ajoutant parfois une connaissance insuffisante des territoires d'intervention.

→ **Le peu de capitalisation existante d'expériences réussies et d'éléments méthodologiques de développement de circuits courts** permettant d'en tirer des enseignements utiles pour l'identification des actions et leur mise en œuvre.

→ **L'insuffisante importance donnée au besoin bien souvent central de renforcement organisationnel** (face à des dysfonctionnements internes, à la difficulté que constitue une gestion collective de points de vente, etc.), **et à la limite structurelle que constitue l'analphabétisme** (frein à la formation, à l'adoption d'outils de gestion entrepreneuriale, etc.).

→ **La sous-estimation du temps requis, de l'importance des méthodologies employées et des difficultés techniques rencontrées par les producteurs-trices**, pour accompagner efficacement la transition écologique des modes de production agricole, au cœur du développement des circuits courts.

→ **La non-considération de la nécessaire mise en place d'un système de garantie permettant de promouvoir** (visibilité au sein des marchés de plein vent, communication) **la qualité différenciante des produits offerts**, sur la base d'une crédibilité suffisante aux yeux des acheteurs, et en particulier des consommateurs-trices directs.

→ **La concentration des appuis sur un seul type de circuit court**, le manque de diversification des circuits courts ciblés, ne permettant souvent pas d'écouler la totalité de l'offre existante, et étant source de dépendance commerciale et donc de vulnérabilité pour les producteurs-trices.

→ **La mauvaise localisation des lieux de vente en circuits courts mis en place** (marché de plein vent, boutiques, kiosques), dans des zones isolées ou trop éloignées de marchés conventionnels où les consommateurs-trices se rendent pour la majorité des achats.

→ **Des volumes de transactions commerciales et des modèles économiques non-viables sans subvention** par la coopération d'une partie des coûts engendrés.

→ **La sous-estimation des moyens de promotion commerciale, information et sensibilisation** des consommateurs-trices, nécessaires à la promotion des circuits courts.

→ **L'absence de considération du besoin de disposer de fonds de roulement** pour la collecte et la mise en marché des produits, en subvention initiale ou via la mise en relation avec des organismes financiers adaptés.

→ **La sous-estimation des besoins en équipements et infrastructures, et les difficultés occasionnées par le transport des produits**, qui plus est dans le cas de produits périssables.

→ **L'absence de considération bien souvent des besoins en matériels de conditionnement et présentation des produits**

→ **Le manque de mise en relation des expériences accompagnées avec des expériences similaires réussies** [structuration de l'offre, mise en place de certification locale, outils de gestion, contenus de formation des producteurs·trices, etc.].

→ **Le sous-dimensionnement des ressources humaines nécessaires** pour accompagner efficacement la mise en place et le développement de circuits courts, et faire face aux multiples enjeux que cela implique.

→ **L'insuffisante durée et continuité des projets d'appui aux circuits courts engendrée par les modalités de financement de la coopération**, au regard de la diversité et de la complexité des enjeux à traiter, des processus à accompagner et des résultats à consolider pour les viabiliser.

DANS LE CAS SPÉCIFIQUE DES ACHATS PUBLICS

→ **Le manque de connaissance fine des lois existantes**, ainsi que des normes et critères de passation de marchés; et de prévision d'actions de plaidoyer visant à les [ré]orienter vers les productions paysannes et les organisations de producteurs·trices.



LEVIERS

Divers leviers propres aux projets d'accompagnement des familles paysannes et leurs organisations et favorisant le développement des circuits courts, ont été identifiés :

LE CIBLAGE DES ZONES D'INTERVENTION

- **Le ciblage géographique de zones à forte vocation agricole** (avec des produits particulièrement demandés en circuits courts), pas trop éloignées de zones à fort potentiel de consommation (bassin de consommation).
- **Une bonne connaissance des territoires et des acteurs** du fait d'actions menées antérieurement ou de la réalisation d'études, de diagnostics (voir rubrique suivante).
- **Des processus préexistants de développement de la production ou de l'élevage, de dynamiques collectives** voire d'organisation des producteurs-trices, d'infrastructures de conditionnement, transformation et/ou stockage, de services à la production, d'offre de transport, etc.
- **La présence d'acteurs dynamiques**, mobilisés sur les problématiques d'agroécologie, d'économie sociale et solidaire, de commercialisation alternative, de consommation saine, etc.
- **Un contexte politique favorable** à la revalorisation de l'alimentation locale et des produits de terroir.

LA RÉALISATION D'ÉTUDES

- **Des études sur la demande et l'accessibilité des achats publics pour les petits producteurs-trices organisés-es.**
- **Des études sur les circuits courts existants** pour identifier les facteurs déterminants de la consommation des familles (notamment celles à revenus modestes).

→ **Des diagnostics du fonctionnement des capacités productives et de commercialisation** au sein des organisations de producteurs-trices partenaires.

→ **Des études sur le développement et l'impact de l'agroécologie et des circuits courts**, permettant de convaincre et mobiliser entre autres les pouvoirs publics et universités, et d'alimenter l'argumentaire de promotion commerciale des produits agroécologiques vendus en circuits courts (en particulier pour les marchés de plein vent, paniers, boutiques et kiosques).

DANS L'ACCOMPAGNEMENT D'ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS-TRICES

- **La promotion de l'organisation des producteur-trices** – notamment pour la gestion collective de la collecte et de la vente directe sur les marchés de plein vent (participation rotative) – sans modèle initial rigide, privilégiant une organisation minimale pour garantir les échanges d'expériences/technologies, l'analyse de l'offre/du marché, et en complexifiant progressivement l'organisation en fonction de la réalité, des capacités et des souhaits des producteurs-trices accompagnés-es.
- **L'attention portée à l'autonomie progressive du fonctionnement de l'organisation** vis-à-vis du projet d'accompagnement.
- **Le renforcement du fonctionnement interne et des capacités de gestion entrepreneuriale** (organisation de la collecte, gestion de la qualité des produits, process après-récolte, gestion commerciale, comptable et financière) **au sein des organisations de producteur-ices partenaires**, afin qu'elles soient en mesure de gérer en particulier des marchés de plein vent ou de répondre à la demande des achats publics. Notamment au moyen d'une multitude de formations, des dirigeants, techniciens et producteurs-trices (dont des paysannes relais) sur la commercialisation alternative paysanne et la souveraineté alimentaire, le renforcement des organisations et du leadership, les circuits courts, etc. Ces formations peuvent être complétées par

des échanges d'expériences entre organisations de producteurs-trices (sur la gestion collective de points de vente, sur des outils de gestion, sur le développement de systèmes de garantie ou la gestion de certifications, sur les contraintes spécifiques aux différents types de circuits courts possibles, etc.).

→ **La structuration d'une offre adaptée de services aux producteurs-trices membres**, en fonction de leurs besoins, dans une logique de diversification progressive au rythme du renforcement des capacités de gestion au sein de l'organisation, et de pérennité financière avec des revenus générés par ces mêmes services et/ou des subventions publiques.

→ **La recherche complémentaire de services à travers des alliances stratégiques** avec d'autres organisations, ONG, pouvoirs publics, etc.

→ **L'appui à la reconnaissance légale de certaines structures économiques** (coopératives, unités de transformation, GIE), à l'inscription des produits sur les registres sanitaires nationaux.

POUR L'APPUI À LA PRODUCTION

→ **L'importance de l'appui technique :**

- Formations sur les pratiques agroécologiques et la conduite des élevages (notamment la (semi-)stabulation des vaches laitières).

- Mise en place d'expérimentation dans le cadre de champs écoles et de mini-laiteries écoles.

- Formations sur le développement de produits et les techniques de transformation (comme le lait caillé sucré, les yaourts ou les fromages dans le cas des produits laitiers), incluant la maîtrise technique des process, le contrôle de l'hygiène et de la qualité des produits.

- Mise en place de cours d'alphabétisation pour adultes.

- Promotion de l'usage de semences locales plus résistantes à la pression phytosanitaire et améliorant la conservation des produits obtenus, recherche de fourrages à

plus hauts rendements, de croisements de races pour augmenter la productivité, etc., avec production de manuels techniques et guides pratiques.

→ **La nécessaire adaptation de l'accompagnement apporté aux différents stades de transition agroécologique des systèmes de production** (producteurs/trices traditionnels sans produits chimiques; producteurs/trices en voie d'abandon des produits chimiques; producteurs-trices agroécologiques intensifs).

→ **Les investissements** dans l'augmentation de la production, dans les infrastructures et équipements nécessaires à la transformation, au conditionnement, au stockage.

→ **La mise à disposition d'outils simples de gestion au niveau des paysans** permettant de déterminer la rentabilité économique de leur engagement dans la production agroécologique et la commercialisation.

→ **L'accompagnement à la planification collective de la production à collecter et commercialiser** (en quantité et en type de produits) par groupe de paysans, selon une fréquence établie, en fonction de la demande des marchés et des capacités de production des groupes accompagnés.

→ **La mise à disposition de crédits de campagne aux producteur-ices, et de fonds de roulement aux organisations** pour la collecte de produits.

DANS L'APPUI À LA COMMERCIALISATION

→ **La rédaction des règles de gestion et fonctionnement des marchés gérés collectivement par les producteurs-trices** (y compris les critères d'intégration de nouveaux producteurs-trices ou de nouvelles organisations de producteurs-trices à un marché de plein vent).

→ **Les équipements nécessaires à la vente directe** (balances, étales, etc.).

→ **L'appui logistique** et en particulier **le transport des produits** pour la participation des producteurs-trices aux marchés urbains.

→ **L'appui à la conception et mise en place de système participatif de garantie.**

→ **L'appui dans les calculs de prix** (sur la base des coûts de production, collecte, transformation, conditionnement et/ou stockage, mise en marché), en tenant compte des prix pratiqués par la concurrence.

→ **L'aide à la recherche de débouchés diversifiés pour les produits commercialisés en circuits courts**, permettant d'augmenter les volumes et d'éviter la dépendance à un seul circuit de vente. Cela peut passer par la recherche d'une multiplicité de points de vente, ou par la combinaison de divers types de circuits courts dans une approche de systèmes de commercialisation.

→ **La mise en place d'activités favorisant les liens et la confiance entre les producteurs-trices et les consommateurs-trices** (dont l'organisation de visites des exploitations agricoles par les consommateurs/trices, et de promotion des produits et des marchés (festival, foire, flyers informatifs, vidéos sur les conditions de production et sur les marchés, etc.).

→ **L'appui à la mise en place de logos, de marques, d'étiquettes sur les emballages, et la formation sur le conditionnement et la présentation des produits.**

→ **La considération d'activités de sensibilisation des consommateurs-trices pour la construction d'une consommation consciente**, via les réseaux sociaux, des campagnes de sensibilisation, d'information, de promotion commerciale, de formation.

LES COLLABORATIONS ET ACTIONS DE PLAIDOYER

→ **La proximité entre l'équipe projet et les producteurs-trices et les OP** au travers d'un suivi et un appui régulier de leurs actions, une bonne connaissance des besoins et des problèmes rencontrés.

→ **La promotion d'alliances entre organisations de producteurs-trices** dans une perspective de constitution d'offre conséquente,

d'accès facilité à des services, et de plaider commun (y compris au sein de faïtières ou organisations syndicales) en faveur des circuits courts basés sur les produits paysans issus de pratiques agroécologiques.

→ **La considération des pouvoirs publics locaux comme des partenaires importants du développement des circuits courts**, pour les appuis à la mise en place de marché de plein vent (cession d'espaces, logistique, promotion des marchés) et pour l'orientation des achats publics visant en particulier à approvisionner les cantines scolaires.

→ **Le renforcement de capacités de plaider et négociation de la part des organisations de producteurs-trices partenaires**, auprès des collectivités locales et des pouvoirs publics nationaux.

→ **La collaboration avec les pouvoirs publics sur d'autres aspects :**

- La démonstration de l'importance et l'intérêt des circuits courts (impact sur les familles et les territoires) via des enquêtes et études.

- La fourniture d'expertises spécialisées et de formations sur les systèmes de certification de la production, sur les circuits courts, sur l'agroécologie, etc.

- La contribution au développement de cursus de formation des jeunes en agroécologie et circuits courts, au sein d'instituts techniques, d'universités, etc.

- À la fin du projet d'accompagnement des circuits courts, l'invitation à un événement de clôture afin de leur présenter les résultats obtenus et de les mobiliser pour qu'ils soutiennent ces circuits courts par la suite.

→ **La construction, la mise en œuvre, le monitoring et l'évaluation collectives**

– entre producteurs-trices, entre organisations, avec des ONG et autres possibles alliés
– des propositions de politiques publiques de soutien au développement de circuits courts.

→ **Le développement d'alliances et la mise en réseau** entre producteurs-trices et consommateurs-trices.



CONCLUSION

Le développement des circuits courts génère des résultats et effets essentiels pour les familles paysannes, leurs organisations, les consommateurs·trices et les territoires. **Il se heurte bien évidemment à de nombreux freins, et impose** aux familles paysannes, à leurs organisations, aux projets de coopération qui les accompagnent et aux pouvoirs publics mobilisés ou à mobiliser, **de relever une multitude de défis via une diversité de stratégies complémentaires.**

Des contraintes structurelles fragilisent les agricultures paysannes et par conséquent l'essor des circuits courts. L'accès des familles paysannes aux ressources naturelles productives telles que la terre ou l'eau pour l'irrigation, continue d'être considérablement restreint. Accompagner, à travers des actions locales et des actions de plaidoyer politique, les luttes paysannes pour l'accès à la terre et à l'eau et leur gestion collective, concertée et équitable, constitue une priorité. Contribuer au renforcement des capacités des femmes à influencer le contrôle des moyens de production, de commercialisation, de transformation et d'organisation, l'est également. [*Sistematización cadenas cortas*, Christophe Chauveau, AVSF, 2012]

Les crises aigües d'ordres sécuritaire, sociopolitique et sanitaire, ainsi que les catastrophes naturelles, constituent bien entendu d'autres freins importants au bon fonctionnement de circuits courts. Elles peuvent en effet entraver la circulation des produits et des personnes [producteurs·trices et consommateurs·trices], occasionner la fermeture des points de vente [marchés de plein vent notamment] ou l'arrêt

des achats publics, ou encore causer la destruction ou dégradation de l'appareil productif et par conséquent l'interruption de l'offre.

Pour le développement des marchés de plein vent et des achats publics, qui permettent dans les pays de coopération d'AVSF les volumes d'échanges les plus conséquents à date en comparaison des autres types de circuits courts accompagnés, **l'organisation des productrices et producteurs et le développement de ses capacités internes est un enjeu central.** Elle peut permettre en effet aux familles paysannes membres d'accéder aux services à la production auxquels elles ont peu ou prou accès de façon individuelle [assistance technique, semences de qualité, petit équipement agricole, crédits de campagne, etc.]. Elle peut leur permettre également d'intégrer des fonctions généralement assurées par les réseaux d'intermédiaires locaux et autres acteurs plus en aval des filières, aux dépens de leurs propres marges: collecte, éventuelle transformation, transport, etc. Elle est également une précondition à la constitution d'une offre potentiellement diversifiée et en volumes suffisants pour une articulation plus directe au marché, avec une capacité de négociation commerciale accrue. Elle constitue enfin un moyen de dialoguer et négocier avec divers acteurs des filières et des territoires; et en particulier les pouvoirs publics, aussi bien au niveau local que national, pour des politiques publiques de soutien au développement des circuits courts reposant sur les agricultures paysannes.





BIBLIOGRAPHIE D'AVSF SUR LES CIRCUITS COURTS

DOCUMENTS ÉLABORÉS DANS LE CADRE DE LA MISE EN ŒUVRE DE PROJETS

→ **Mercados Campesinos** (Pérou, Bolivie, Équateur)

“Los andes carchenses: una dinámica productiva entre haciendas y campesinos”

Alvaro Salazar. 2014.

<https://www.avsf.org/es/posts/1707/full/los-andes-carchenses-en-ecuador-nuevas-dinamicas-productivas-entre-haciendas-y-campesinos>

“Ferias y mercados de productores: hacia nuevas relaciones campo ciudad.”

Pierril Lacroix, Gianmarco Cheng. 2014.

[Marchés paysans]

<https://www.avsf.org/es/posts/1663/full/ferias-y-mercados-de-productores-hacia-nuevas-relaciones-campo-ciudad>

“Producción campesina lechera en los países andinos: dinámicas de articulación a los mercados.”

Claire Aubron, Mónica Hernández, Pierril Lacroix, Hugo Mafla, Veronica Proaño. 2013.

<https://www.avsf.org/es/posts/1667/full/produccion-campesina-lechera-en-los-paises-andinos-dinamicas-de-articulacion-a-los-mercados>

“Las ferias solidarias, una alternativa para los pequeños productores locales y para un consumo sano y solidario en nuestros territorios.”

AVSF. 2012. [Marchés paysans]

<https://www.avsf.org/es/posts/705/full/las-ferias-solidarias-una-alternativa-para-los-pequenos-productores-locales-y-para-un-consumo-sano-y-solidario-en-nuestros-territorios>

“Creación de sellos de calidad para productos de pequeños productores.”

Javier Ponce, Silvana Vallejo, MAGAP. 2014.

<https://www.avsf.org/es/posts/1649/full/creacion-de-sellos-de-calidad-para-productos-de-pequenos-productores>

Boletín de formación “Soberanía alimentaria y comercialización campesina”

AVSF. 2012.

<https://www.avsf.org/es/posts/1574/full/modulo-n-1-de-formacion-de-lideres-en-comercializacion-campesina-soberania-alimentaria-y-comercializacion-campesina>

Boletín de formación “Fortalecimiento organizativo y liderazgo”

AVSF. 2013.

<https://www.avsf.org/es/posts/1575/full/modulo-n-2-de-formacion-de-lideres-en-comercializacion-campesina-liderazgo-y-gestion-organizacional>

Boletín de formación “Circuitos cortos de comercialización alternativa CIALCOs y herramientas para su implementación”

AVSF. 2013.

<https://www.avsf.org/es/posts/1576/full/modulo-n-3-de-formacion-para-lideres-en-comercializacion-campesina-circuitos-cortos-y-herramientas-para-su-implementacion>

Boletín de formación “Las cadenas productivas”

AVSF. 2013.

<https://www.avsf.org/es/posts/1577/full/modulo-n-4-de-formacion-para-lideres-en-comercializacion-campesina-gestion-de-cadenas-productivas>

Boletín de formación “Gestión empresarial de las organizaciones de productores”

AVSF. 2014.

<https://www.avsf.org/es/posts/1676/full/modulo-n-5-de-formacion-para-lideres-en-gestion-empresarial-de-organizaciones-de-productores>

Boletín de formación “Contabilidad básica”

AVSF. 2014.

<https://www.avsf.org/es/posts/1677/full/modulo-n-6-de-formacion-para-lideres-en-contabilidad-basica>

Documento de sistematización sobre cadenas cortas

AVSF. 2011. [Tous types de circuits courts]

Archivo Word

Artículo “Experiencia AVSF en circuitos de comercialización, el proyecto Mercados campesinos”

Pierril Lacroix [Marchés paysans]

[Archivo Word](#)

Fiche « Les expériences innovantes d’AVSF: Marché paysan dans les Andes ».

AVSF.

<https://www.avsf.org/fr/posts/1494/full/les-experiences-innovantes-d-avsf-des-marches-paysans-dans-les-andes>

Rapport d’évaluation intermédiaire du projet.

Laurent Dietsch, Valentin Beauval. 2012.

[Tous types de circuits courts]

[Fichier PDF](#)

Rapport de l’Union Européenne de monitoring du projet.

UE. 2012. [Tous types de circuits courts]

[Fichier PDF](#)

Informe de evaluación final del proyecto.

Julio Prudencio. 2013.

[Tous types de circuits courts]

[Archivo Word](#)

« Circuits alimentaires de proximité dans les Andes – Vers une reconnaissance de l’agriculture familiale et paysanne. »

Claire Heinisch, Guy Durand, Pierre Gasselin.

2014. [Tous types de circuits courts]

<https://journals.openedition.org/economierurale/4455>

“Las empresas públicas de alimentos: avances, retrocesos, y desafíos”

Andrea Baudoin, Jorge Albarracín. 2014.

[Ventas aux entreprises publiques.]

<https://www.avsf.org/es/posts/1705/full/las-empresas-publicas-de-alimentos-en-bolivia-avances-retrocesos-y-desafios>

“Del productor al consumidor, una alternativa comercial para la agricultura familiar.”

Marc Devisscher, Bishelly Elías. 2014.

[Marché paysans]

<https://www.avsf.org/es/posts/1706/full/del-productor-al-consumidor-una-alternativa-comercial-para-la-agricultura-familiar-en-bolivia>

Vidéo « Marchés solidaires: du champ à l’assiette »

Terre en vue, Oniric Vision. 2012.

[Marchés paysans]

<https://www.avsf.org/fr/posts/1517/full/marches-solidaires-du-champ-a-l-assiette>

Note web AVSF « Au Pérou, AVSF soutient la mise en place de marché paysans »

AVSF. 2017. [Marchés paysans]

<https://www.avsf.org/fr/posts/2286/full/au-perou-avsf-soutient-la-mise-en-place-de-marches-paysans>

Note web AVSF « Marché paysan au Pérou »

AVSF. 2018. [Marchés paysans]

<https://www.avsf.org/fr/posts/811/full/un-marche-paysan-au-coeur-de-cuzco-au-perou>

Note web AVSF « Pérou: vente directe pour réduire le gaspillage alimentaire »

AVSF, 2018. [Marchés paysans]

<https://www.avsf.org/fr/posts/2228/full/perou-vente-directe-pour-reduire-le-gaspillage-alimentaire>

“Inclusión de los pequeños productores en las compras públicas. La experiencia de comercialización de l’APA Austro.”

Oswaldo Galarza, Pierril Lacroix, Diana Taipe. 2012. [Achats publics]

<https://www.avsf.org/es/posts/706/full/inclusion-de-los-pequenos-productores-en-las-compras-publicas-en-ecuador>

“Comercialización campesina y Soberanía Alimentaria.”

Francisco Hidalgo, Pierril Lacroix, Paola Román, SIPAE. 2013. [Marchés paysans]

<https://www.avsf.org/fr/posts/1560/full/comercializacion-campesina-y-soberania-alimentaria>

“Circuitos alternativos de comercialización.”

Santiago León Abad, Miguel Ángel Carvajal Aguirre. 2012. [Tous types de circuits courts]

<https://www.avsf.org/es/posts/1561/full/circuitos-alternativos-de-comercializacion>

“Dinámicas de comercialización para la agricultura familiar campesina: desafíos y alternativas en el escenario ecuatoriano.”

Verónica Proaño, Pierril Lacroix. 2013.

<https://www.avsf.org/es/posts/1704/full/dinamicas-de-comercializacion-para-la-agricultura-familiar-campesina-desafios-y-alternativas-en-el-escenario-ecuadoriano>

“Agroecología y venta directa organizada, una propuesta para valorizar mejor los territorios de la Sierra sur del Ecuador.”

AVSF, CEDIR, FEM. 2011.

<https://www.avsf.org/es/posts/657/full/agroecologia-y-venta-directa-organizada-en-ecuador>

Vidéo « Le marché des producteurs agro-écologiques de l’Austro ».

AVSF. 2012. [Marchés paysans]

<https://www.avsf.org/fr/posts/1515/full/le-marche-des-producteurs-agroecologiques-de-l-austro>

Fiche « Les expériences innovantes d'AVSF : Agroécologie et circuits courts en Équateur » AVSF, 2013. [Marchés paysans]
<https://www.avsf.org/fr/posts/1491/full/les-experiences-innovantes-d-avsf-agroecologie-et-circuits-courts-en-equateur>

→ **Kallpanchis** (Pérou)

Fiche « Les expériences innovantes d'AVSF : Marché paysan au Pérou, projet KALLPANCHIS » AVSF, 2012. [Marchés paysans]
<https://www.avsf.org/fr/posts/1328/full/les-experiences-innovantes-d-avsf-marche-paysan-au-perou>

Document de systématisation du projet Kallpanchis.
AVSF, REMURPE, Remur Cusco. 2010. [Marchés paysans]
[Archivo Word](#)

“Análisis de cadenas productivas carne y leche en Anta.”
Andrea Martinez Torres. 2011.
[Archive PDF](#)

“El mercado de productores de Huancaro, un caso de inclusión económica y social.”
Edison Ramos Bautista, Luisa Iberico Chumacero, AVSF. [Marchés paysans]
[Archive PDF](#)

→ **Mercados Campesinos Pérou**

Informe técnico final de proyecto.
AVSF, 2020. [Marchés paysans]
[Archives Word/PDF](#)

→ **Allpamanta** (Équateur)

Document d'évaluation finale du projet Pierril Lacroix. 2016. [Marchés paysans]
[Fichier PDF](#)

→ **Sisarina** (Équateur)

Document d'évaluation intermédiaire du projet. Pierril Lacroix. 2016. [Marchés paysans]
[Fichier PDF](#)

→ **Allialpa** (Équateur)

Rapport semestriel Octobre 2019 - Mars 2020 du projet.
AVSF, 2020. [Paniers]
[Fichier Word](#)

Rapport semestriel Avril 2020 - Septembre 2020 du projet.
AVSF, 2020. [Paniers]
[Fichier Word](#)

→ **Intercoop** (Venezuela)

Article « Alliances entre producteurs et consommateurs : les marchés de consommation familiale de Barquisimeto (Venezuela) - ECHOS du COTA »
Myriam Mackiewicz. 2002. [Marché de plein vent]
[Fichier Word](#)

Rapport technique du projet sur l'année 2001.
AVSF, 2001. [Marché de plein vent]
[Fichier Word](#)

Rapport d'évaluation finale du projet.
Danièle Sexton. 2002.
[Fichier Word](#)

→ **Kebal 2** (Sénégal)

« AVSF sur les sentiers du lait local au Sénégal : un regard rétrospectif sur 18 années d'expériences en Haute Casamance. »
Moussa Balde, Dia Djibi. 2018. [Mini-laiterie, marchés urbains, kiosques, boutiques]
<https://www.avsf.org/fr/posts/1852/full/avsf-sur-les-sentiers-du-lait-local-au-se-ne-gal-un-regard-re-trospectif-sur-18-anne-es-d-experiences-en-haute-casamance>

Fiche « Les expériences innovantes d'AVSF : Une filière laitière locale au Sénégal »
Pierre Faye. 2014. [Mini-laiterie, marchés urbains, kiosques, boutiques]
<https://www.avsf.org/fr/posts/1633/full/les-experiences-innovantes-d-avsf-une-filiere-laitiere-locale-au-senegal>

Rapport technique final du projet.
AVSF, 2018. [Mini-laiterie, marchés urbains, kiosques, boutiques]
[Fichier PDF](#)

Rapport d'évaluation finale du projet.
Fernando Kao, Pierre Diatta. 2018.
[Mini-laiterie, marchés urbains, kiosques,
boutiques]
[Fichier PDF](#)

→ **Projet sécurité alimentaire à Kolda-Psak**
[Sénégal]

Fiche « Les expériences innovantes d'AVSF : une
filière maraîchère paysanne au Sénégal »
AVSF. 2015. [Marchés urbains]
[https://www.avsf.org/fr/posts/1883/full/les-experiences-innovantes-
d-avsf-une-filire-re-marai-che-re-paysanne-au-se-ne-gal](https://www.avsf.org/fr/posts/1883/full/les-experiences-innovantes-d-avsf-une-filire-re-marai-che-re-paysanne-au-se-ne-gal)

→ **Let a gogo** (Haïti)

Les expériences innovantes d'AVSF : une filière
laitière nationale en Haïti.
AVSF. [Achats publics]
[https://www.avsf.org/fr/posts/1435/full/les-experiences-innovantes-
d-avsf-une-filire-laitiere-nationale-en-haiti](https://www.avsf.org/fr/posts/1435/full/les-experiences-innovantes-d-avsf-une-filire-laitiere-nationale-en-haiti)

Note AVSF sur les mini-laiteries.
AVSF. [Achats publics]
[Fichier Word](#)

Présentation AVSF des avancées du projet.
AVSF. 2011. [Achats publics]
[Fichier Powerpoint](#)

Note AVSF de bilan du projet.
AVSF. 2010. [Achats publics]
[Fichier Word](#)

Présentation pour la journée de formation
interne AVSF sur l'expérience des circuits courts
dans le cadre du projet.
AVSF. 2013. [Achats publics]
[Fichier Powerpoint](#)

Document d'évaluation finale du projet.
Alex Bellande. 2012. [Achats publics]
[Fichier Word](#)

Rapport technique final du projet.
AVSF. 2011. [Achats publics]
[Fichier Word](#)

→ **Sécurité alimentaire des populations
et du cheptel en zone nomade** [Mali]

« Sécurité alimentaire et accès aux marchés
en milieu nomade : le marché de Tichift
au Nord du Mali. »
Marc Chapon. 2013. [Marché à bétail]
[https://www.avsf.org/fr/posts/1605/full/securite-alimentaire-et-
acces-aux-marches-en-milieu-nomade-le-marche-de-tichift-
au-nord-du-mali](https://www.avsf.org/fr/posts/1605/full/securite-alimentaire-et-acces-aux-marches-en-milieu-nomade-le-marche-de-tichift-au-nord-du-mali)

→ **Défense du territoire indigène Q'Eqchi**
[Guatemala]

“Agriculturas indígenas y campesinas,
identidad q'echi' y construcción territorial:
Re-tomando el camino de la diversificación.”
AVSF. 2014. [Marchés paysans]
[Fichier PDF](#)

→ **Renforcement des capacités pour
un développement économique local
inclusif et la sécurité alimentaire à
Yamaranguila** [Honduras]

Document de systématisation du projet.
Jimmy J. Gómez Rivera, 2016.
[Marchés paysans]
[Fichier PDF](#)

DOCUMENTS TRANSVERSAUX

→ Notes de positionnement

Des filières agricoles équitables et durables.

https://www.avsf.org/fr/filieres_equitables

Transitions agroécologiques et agricultures paysannes.

<https://www.avsf.org/fr/agroecologie>

→ Actes d'ateliers

Actes de la journée de formation interne sur les circuits-courts. Septembre 2013.

[Fichier Word](#)

Synthèse des présentations et débats de l'atelier « Organisations paysannes et filières en Afrique de l'Ouest ».

<https://www.avsf.org/fr/posts/628/full/organisations-paysannes-et-filieres-en-afrique-de-l-ouest-atelier>

→ Tribunes d'AVSF

« Des filières plus courtes et citoyennes et des achats publics nationaux pour lutter contre les prix bas aux producteurs, les prix hauts aux consommateurs et la faim dans le monde. »

<https://www.avsf.org/fr/posts/707/full/des-filieres-plus-courtes-et-citoyennes-et-des-achats-publics-nationaux-pour-lutter-contre-les-prix-bas-aux-producteurs-les-prix-hauts-aux-consommateurs-et-la-faim-dans-le-monde>

→ Texte de référence

« Le renforcement des organisations économiques paysannes pour une insertion favorable et juste des petits producteurs sur les marchés. »

<https://www.avsf.org/fr/posts/571/full/le-renforcement-des-organisations-economiques-paysannes-pour-une-insertion-favorable-et-juste-des-petits-producteurs-sur-les-marches>

→ Capitalisation méthodologique

“Los concursos: una herramienta para el fomento de las agriculturas campesinas y del desarrollo rural.”

<https://www.avsf.org/es/posts/1556/full/los-concursos-una-herramienta-para-el-fomento-de-las-agriculturas-campesinas-y-del-desarrollo-rural>

Cette capitalisation, valorisant des documents existants élaborés par AVSF, a été rédigée collectivement sous la coordination de Romain Valleur, avec les contributions de Marie Aubert, Anaïs Chotard, Guy Durand, Barbara Guittard et Pierre Dubuit.



Projet réalisé avec le soutien de l'Agence Française de Développement.

Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières

Siège

14 avenue Berthelot (bâtiment F bis)
69007 Lyon | France

Antenne

45 bis avenue de la Belle Gabrielle
94736 Nogent-sur-Marne Cedex | France

Téléphone

+33 (0)4 78 69 79 59

www.avsf.org

Association française de solidarité internationale, Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières agit depuis plus de 40 ans avec les communautés et organisations paysannes des pays en développement pour résoudre la question alimentaire. L'association met à leur service les compétences de professionnels de l'agriculture, de l'élevage et de la santé animale : aide technique, financière, formation, accès aux marchés... Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières mène plus de 60 programmes de coopération dans 20 pays d'Amérique Centrale et du Sud, d'Asie et d'Afrique, au côté des sociétés paysannes pour lesquelles l'activité agricole et d'élevage reste un élément fondamental de sécurisation alimentaire et de développement économique et social. AVSF est reconnue d'utilité publique en France.