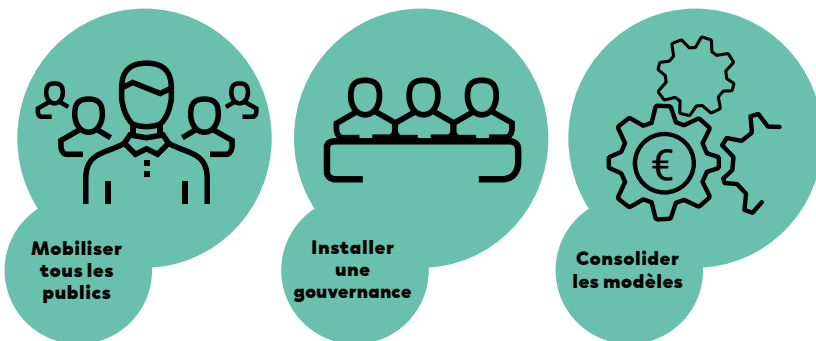


FICHE PROJET DÉTAILLÉE

MicroMarchés temporaires et restaurant-bar-épicerie

Un modèle d'économie sociale et solidaire pour rendre accessible
une alimentation locale de qualité

Cette fiche correspond à l'annexe
du Carnet Carasso "Les systèmes alimentaires
territorialisés", accompagnée d'une vidéo,
disponibles sur [fondationcarasso.org/
apprentissages/sat](http://fondationcarasso.org/apprentissages/sat)



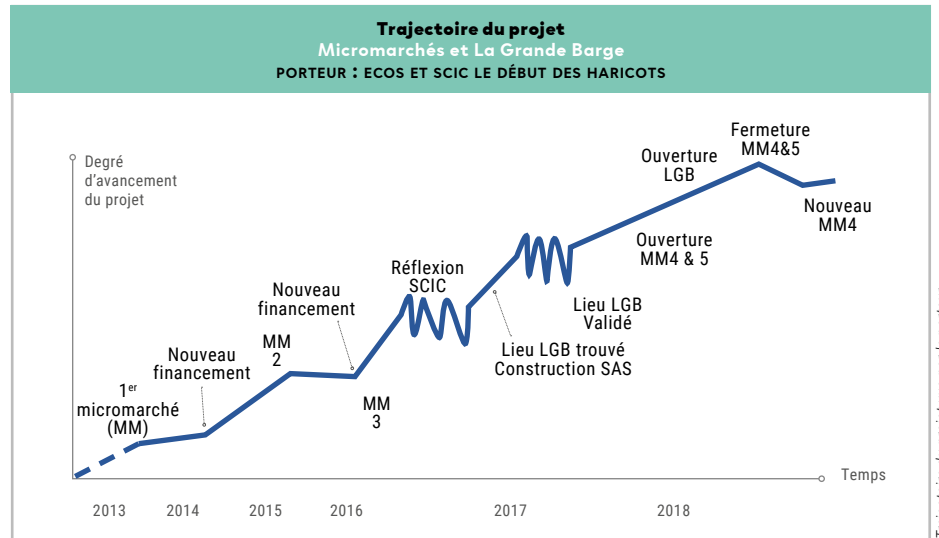
Cette fiche est éditée par la Fondation Daniel et Nina Carasso
40, avenue Hoche - 75008 Paris - fondationcarasso.org
Coordination: AOC Consulting et DÉFIS - Montpellier SupAgro pour la France, CERAI pour l'Espagne
Rédaction et conception graphique: Terre-écoc
3, rue Lespagnol - 75020 Paris
Traduction espagnole: La Darsena

JANVIER 2019

MicroMarchés temporaires et restaurant-bar-épicerie

Un modèle d'économie sociale et solidaire pour rendre accessible une alimentation locale de qualité

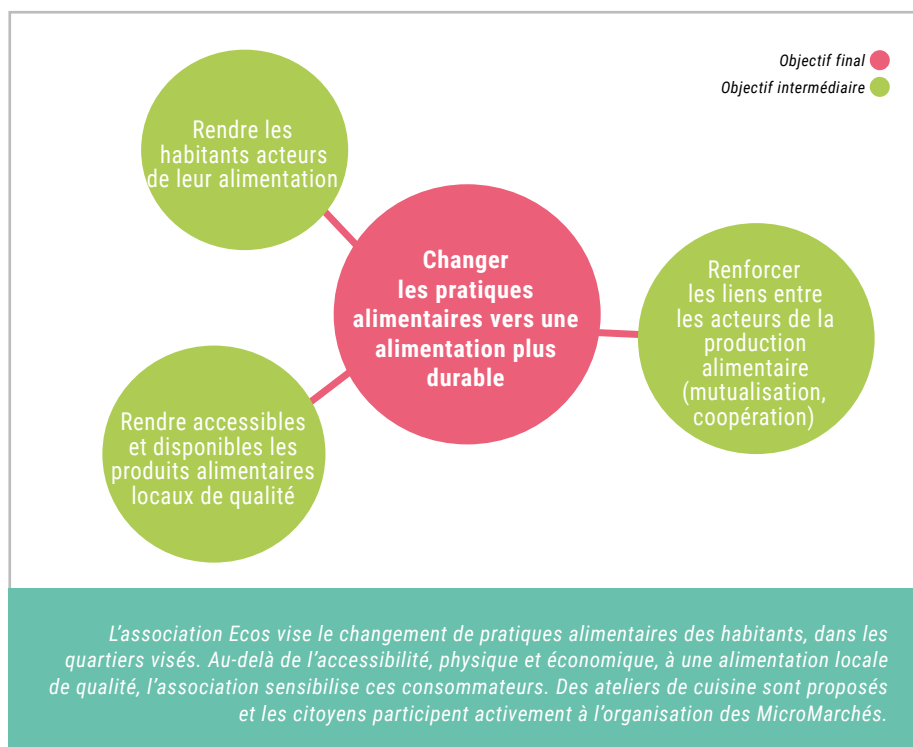
Depuis dix ans, à Nantes (44), l'association Ecos travaille sur l'écologie urbaine, le diagnostic de territoire, les pratiques alternatives, l'art dans les quartiers et l'incubation d'associations. Repérée par le Centre communal d'action sociale comme un acteur actif sur les questions d'alimentation, Ecos bénéficie en 2014 d'une subvention qui lui permet de lancer le projet de MicroMarchés (MM) : distribuer dix paniers à des personnes en situation de précarité, chaque semaine, « en bas de leur immeuble ». Rapidement, l'association souhaite rendre viable cette initiative et l'ouvrir à tous les habitants du quartier. Des discussions s'engagent avec les producteurs locaux pour renforcer l'approvisionnement : GAB 44, Terroir 44 et des agriculteurs en direct. Un deuxième MM s'ouvre, suivi d'un troisième. Mais la logistique reste fragile. Des partenariats sont noués avec des associations des quartiers ciblés, afin qu'elles se chargent de l'organisation du MM hebdomadaire. Le financement est assuré par les collectivités locales, des agences publiques et des fondations. En 2017, l'association crée une société



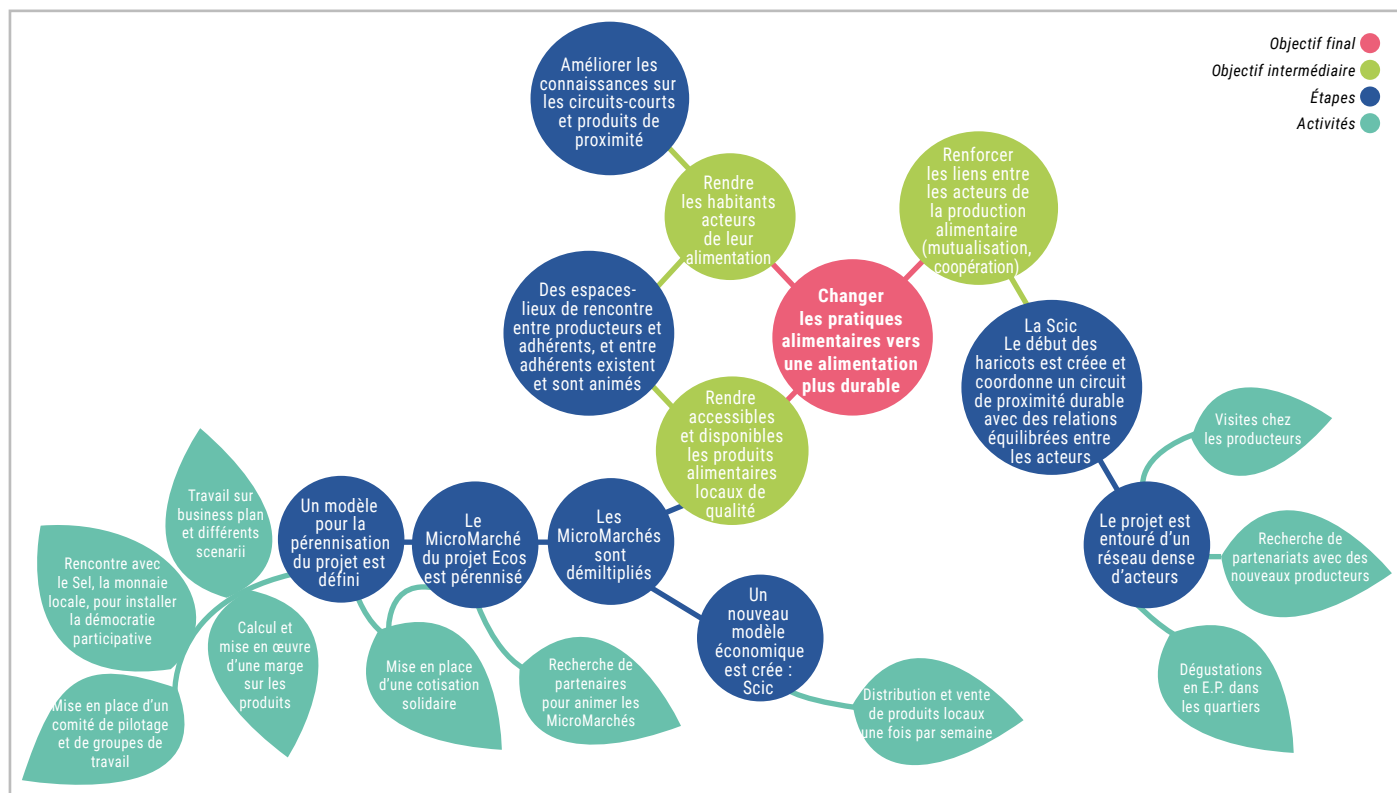
coopérative d'intérêt collectif (Scic) pour reprendre la gestion des MM. Elle ouvre un point de vente fixe, une épicerie-restaurant-bar : La Grande Barge. En formalisant ce projet d'entreprise, la Scic s'entoure de partenaires économiques, lui permettant de se détacher partiellement des acteurs institutionnels et de la société civile. Le fonctionnement du lieu oblige à élargir la gamme des produits, et à augmenter le rayon d'achat.

Consolider le modèle socio-économique avec une nouvelle structure portée par une Scic

La mise en place des MicroMarchés demande de trouver les fournisseurs, d'organiser la logistique et de se concerter avec les associations partenaires. Après trois ans, trois MicroMarchés sont fonctionnels. Plusieurs limites apparaissent : le passage de commande manuel très laborieux, la volonté de travailler avec des producteurs en direct, et pas seulement avec des jardins d'insertion, l'identification d'un modèle économique rentable. La consolidation du projet de La Grande Barge, à travers l'identification d'un lieu et d'une équipe salariée, donne un nouveau souffle au projet. En attirant de nouveaux clients, la structure augmente ses revenus. Des ressources financières sont dégagées pour couvrir le fonctionnement des MicroMarchés.



Comment ont-ils fait pour influencer les pratiques alimentaires des habitants du quartier ?



Le MicroMarché a toujours cherché son modèle économique tout en assurant ses fonctions de lieu de sensibilisation et de lien social. Pour différentes raisons décrites plus bas, l'étape de démultiplication reste pour le moment « à atteindre ». Néanmoins, l'émergence de la société coopérative d'intérêt collectif vient consolider le projet, sur l'ensemble des changements souhaités : améliorer l'accessibilité physique et le stockage des produits, faciliter les relations avec les fournisseurs, impliquer les citoyens-acteurs-mangeurs dans la gouvernance de la Scic.

Réussir le changement d'échelle

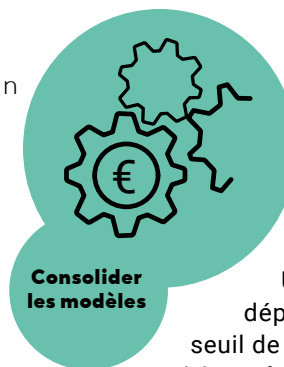
L'ouverture d'un lieu « à utilités multiples » couplée à la mobilisation d'un environnement partenarial associatif et économique

L'ouverture de la Grande Barge (LGB) : proposant épicerie, restauration et café, permet aux MicroMarchés (MM) de passer un cap. Ce lieu multi-activités autour de l'alimentation centralise la commande et parfois la livraison pour les fournisseurs, dont les agriculteurs. Il sert de lieu de stockage et assure la péréquation entre la Grande Barge et les MicroMarchés, entre le bar et le restaurant.

Les actions de l'association Ecos et celles de la Scic Le début des haricots dépassent le cadre marchand. Elles s'inscrivent clairement dans l'économie sociale et solidaire : des marges limitées au niveau des MicroMarchés, une gouvernance partagée au sein de la Scic, un ancrage dans le quartier avec les associations, etc. Ces fonctions sociales, notamment depuis la création

de la Scic et l'arrêt des subventions publiques sont conditionnées à la viabilité des activités marchandes.

L'équilibre économique des MicroMarchés et de La Grande Barge s'est toujours révélé compliqué à atteindre. Tout d'abord parce que ces nouveaux modèles ne bénéficient pas d'un écosystème favorable : le système est verrouillé par quelques grands acteurs. D'autre part, le montage de ces circuits de distribution de proximité prend du temps. Les MM possèdent un fort potentiel sur le chiffre d'affaires, mais les marges réduites pratiquées rendent difficile la pérennisation d'un emploi. La durée du MicroMarché est contrainte par la disponibilité des animateurs (comme par l'absence de stockage), si bien que le maximum de clients pouvant s'y approvisionner facilement ne peut



guère dépasser quarante.

Un nombre qui dépasse de peu le seuil de rentabilité...

L'objectif consiste à essayer pour densifier le réseau : renforcement de structures associatives, développement d'un réseau agriculteurs-livreur-distributeur, implication des consommateurs au-delà de l'acte d'achat, etc. Cependant, les associations ne sont peut-être pas prêtes à s'investir autant que les structures pionnières : l'ouverture manquée des quatrième et cinquième MM le confirme. Cet essai est conditionné à un travail partenarial de fond avec le tissu associatif au sein des quartiers visés. Objectif ? Entre 5 à 10 ans pour le passage à 10 MicroMarchés.

En attendant, la Grande Barge finance les MicroMarchés. Le bar seul n'emploierait qu'un salarié. Pour les MM, un mi-temps suffit. Sans LGB, le MM aurait du mal à se maintenir, mais sans le MM, LGB aurait eu des difficultés pour le contact des agriculteurs, le relai avec les asso, etc. Les différentes activités permettent de toucher différents types de publics, plus divers et plus nombreux. La structure coopérative assure une implication plus directe des acteurs dans la prise de décision. Majoritairement constitués de consommateurs pour l'instant, car plus

mobilisables, les collègues sont voués à refléter à termes l'équilibre des acteurs de la chaîne alimentaire. Six producteurs sur les 40 fournisseurs sont présents, ce qui constitue déjà un bon résultat. L'ouverture d'un lieu « économique » a aussi permis de donner une nouvelle visibilité à la dynamique initialement associative et à stimuler une reconnaissance par les autres acteurs de l'économie sociale et solidaire. Les opportunités d'alliance (avec Gab44, MangerBio44) sont supérieures par rapport aux MicroMarchés, qui vu de l'extérieur peut ressembler à une association pour

le maintien d'une agriculture paysanne (Amap). Aujourd'hui, la Scic emploie 4 salariés (3,75 ETP) pour 250.000 € de chiffre d'affaire. Cependant, le travail requis est plus proche des 5 ETP. Les marges de LGB sont plus importantes que sur les MM mais le potentiel est déjà atteint. La fréquentation demeure irrégulière et la concurrence sur l'offre bio-locale est forte. La question de l'ouverture se pose durant le week-end. L'étape suivante consiste à créer un écosystème allant jusqu'au grossiste. Mais comment maîtriser la traçabilité des approvisionnements ?

Le défi : maintenir l'accessibilité économique pour les personnes en précarité

Le partenariat initial avec la caisse centrale d'activités sociales permet de travailler avec les ménages et personnes précaires des quartiers. Malheureusement, l'expérience n'a pu continuer, du fait de l'incapacité à mobiliser les chèques alimentaires, qui demandaient de contrôler les quotients familiaux, d'investir beaucoup de temps pour un public restreint et de travailler avec une structure publique dont les modalités de fonctionnement ne s'accordent pas avec celles de l'association.

L'accessibilité reste pourtant au cœur du projet, malgré les orientations prises qui imposent de nouvelles contraintes :

- Rejet du modèle des supermarchés économiques basé sur le bénévolat des clients/adhérents qui implique une prise en charge des animateurs associatifs ;
- Choix de travailler avec de petites fermes agricoles qui fournissent des produits de qualité rémunérés à un prix juste ;
- L'ouverture de la plateforme de commande Open Food France a largement facilité le travail des animateurs, mais a exclu les clients qui préféraient la commande papier.

Les prix pratiqués sont les plus bas : 11 % de marge pour les MicroMarchés, salariés payés au Smic,... Au final, le repas coûte 18,50 € pour une entrée, un plat et un dessert : ce n'est pas cher pour la qualité, mais le prix élevé reste un frein pour une partie de la population. Étant donné la qualité visée et les volumes concernés, il paraît difficile de concilier accessibilité et viabilité dans les premières années du projet.

Toutefois, l'accessibilité des produits ne se juge pas uniquement sur le critère du prix, ou du quotient familial du consommateur. Le défi consiste à poursuivre le travail auprès du plus grand nombre, à renouer le lien avec des acteurs de la solidarité et à alerter les élus sur la nécessité d'une politique active envers ce public, au-delà des actions de charité.

Le travail auprès des personnes sous tutelles ou des bénéficiaires du RSA ne doit pas masquer le fait que de jeunes diplômés indépendants, des parents seuls sont aussi en situation de précarité. Participer à faire évoluer leurs pratiques alimentaires constitue déjà un succès. Un véritable partenariat avec les pouvoirs

publics et les acteurs impliqués dans la lutte contre la pauvreté semble nécessaire. Sans eux, comment intégrer des bons, des chèques pour les flécher vers des magasins de vente de produits alimentaires durable ? Le lien avec les services sociaux de la ville et les associations qui travaillent avec les publics précaires est à établir : ces derniers ne viendront pas d'eux-mêmes. Des dispositifs spéciaux peuvent être installés, au même titre que la culture. Tant qu'il n'y aura pas de subvention pour favoriser cet accès, l'alimentation durable restera peu accessible ! En s'inspirant pourquoi pas des paniers solidaires, qui permettent à des familles pauvres d'avoir des produits peu onéreux car les familles plus aisées paient le leur plus cher... et que le département de la Loire-Atlantique subventionne !

À propos du porteur de projet :

<https://www.micromarche.fr/>
<https://ledebutdesharicots.fr/>

