



Les associations économiques producteurs-distributeurs-consommateurs, ferments d'un renouvellement et d'un assainissement de la vie économique ?

Quelques exemples concrets et pratiques d'associations économiques inspirés par la triarticulation sociale (réussites et échecs), dont le témoignage de l'expérience au sein de la « Ceinture alimentaire de Charleroi Métropole ».



Exercice de mise en bouche :

Une invitation à devenir capable de développer

« un penser systémique »,

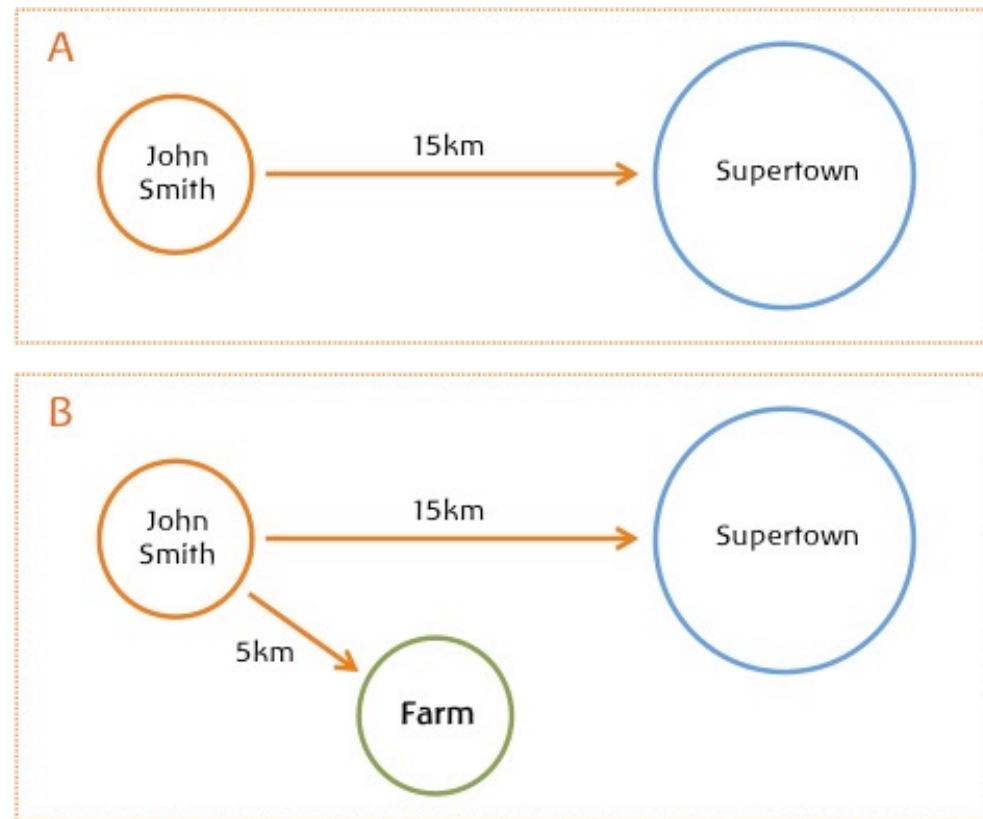
une vision de l'ENSEMBLE

Développer une
véritable vision
d'ensemble ?
(« systémique »)

Pourquoi les circuits « courts » sont-ils si souvent les plus
longs? (et les plus chers?) Comment les raccourcir
réellement ?

Anonymous Triarticulous

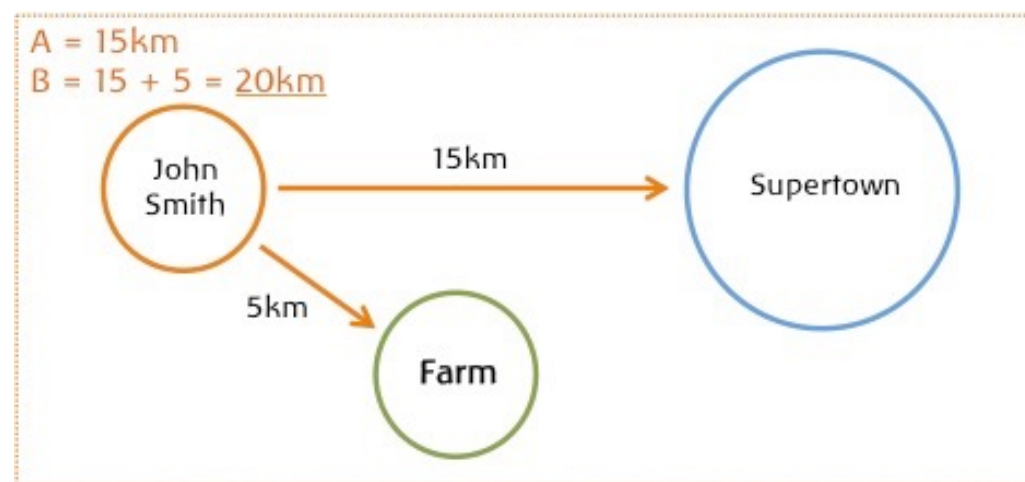
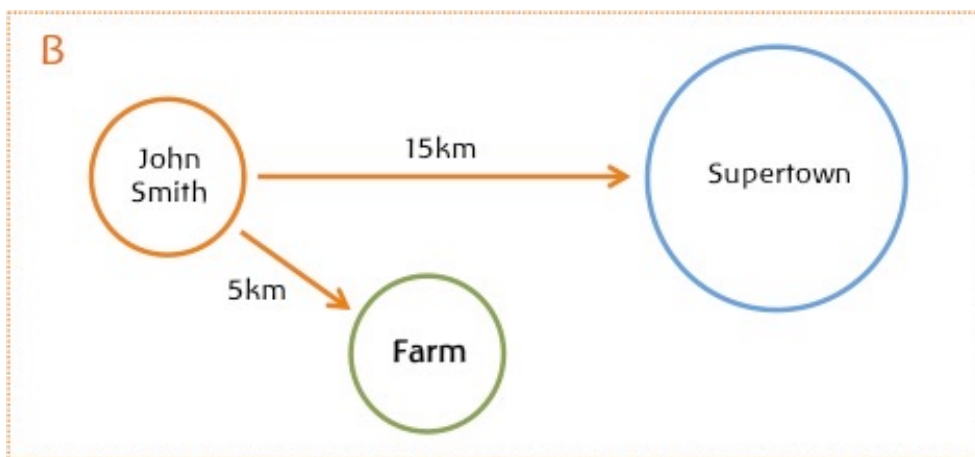
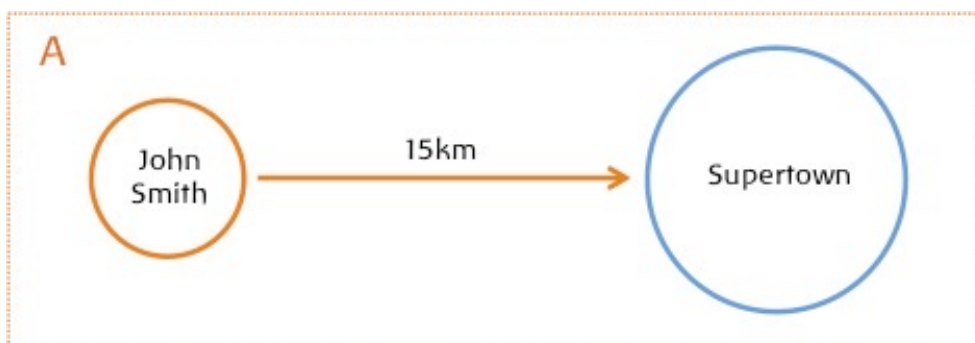
Quid des distances ?



Développer une véritable vision d'ensemble ? (« systémique »)

Pourquoi les circuits « courts » sont-ils si souvent les plus longs? (et les plus chers?) Comment les raccourcir réellement ?

Anonymous Triarticulous

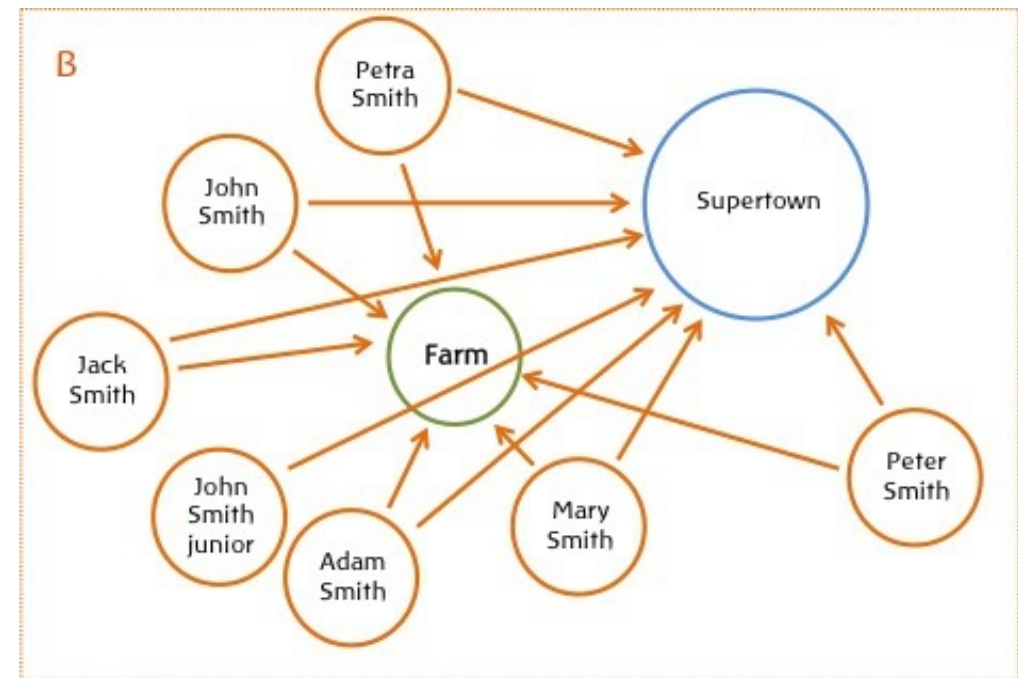
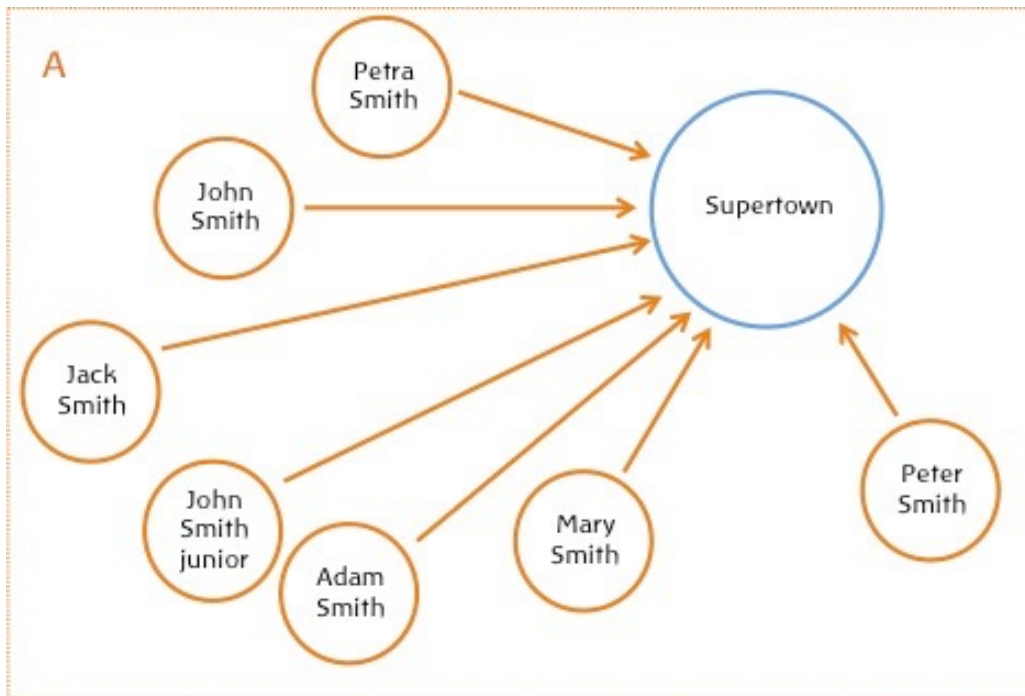


Développer une véritable vision d'ensemble ? (« systémique »)

Pourquoi les circuits « courts » sont-ils si souvent les plus longs ? (et les plus chers ?) Comment les raccourcir réellement ?

Anonymous Triarticulous

Quid des distances ?



Pourquoi les circuits « courts » sont-ils si souvent les plus longs? (et les plus chers?) Comment les raccourcir réellement ?

Anonymous Triarticulours

Quid des prix ?

Situation A						
	Product. 1	Product. 2	Product. 3	Détaillant 1	Détaillant 2	Consolidé Consom.
BILAN						
Actif	725	810	615	725	725	3600
Immeubles	500	600	400	500	500	2500
Machines	200	180	200	200	200	980
Caisse	25	30	15	25	25	120
Passif	725	810	615	725	725	3600
Fonds propres	250	300	215	250	250	1265
Dettes	475	510	400	475	475	2335
Cpt RÉSULTAT						
Ventes (chif. aff.)	100	100	100	225	225	750
Achats marchandises				-150	-150	-300
Autres charges (loyer, électricité, personnel)	-80	-80	-80	-65	-65	-370
Résultat	20	20	20	10	10	80

Situation B1						
	Product. 1	Product. 2	Product. 3	Détaillant 1	Détaillant 2	Consolidé
BILAN						
Actif	775	810	615	725	725	3650
Immeubles	550	600	400	500	500	2550
Machines	200	180	200	200	200	980
Caisse	25	30	15	25	25	120
Passif	775	810	615	725	725	3650
Fonds propres	250	300	215	250	250	1265
Dettes	525	510	400	475	475	2385
Cpt RÉSULTAT						
Ventes (chif. aff.)	150	100	100	150	150	650
Achats marchandises				-100	-100	-200
Autres charges	-80	-80	-80	-65	-65	-370
Résultat	70	20	20	-15	-15	80

Situation B2						
	Product. 1	Product. 2	Product. 3	Détaillant 1	Détaillant 2	Consolidé
BILAN						
Actif	775	810	615	725	725	3650
Immeubles	550	600	400	500	500	2550
Machines	200	180	200	200	200	980
Caisse	25	30	15	25	25	120
Passif	775	810	615	725	725	3650
Fonds propres	250	300	215	250	250	1265
Dettes	525	510	400	475	475	2385
Cpt RÉSULTAT						
Ventes (chif. aff.)	150	100	100	175	175	700
Achats marchandises				-100	-100	-200
Autres charges	-80	-80	-80	-65	-65	-370
Résultat	70	20	20	10	10	130

« **Il est inévitable**, lorsque je néglige d'agir à travers le processus économique en ordonnant une simple mesure ponctuelle, **que je provoque par contre-coup une calamité économique dans un autre secteur**. (...) Si bien qu'il faut se garder, dans le domaine économique, des raisonnements à courte vue et, au contraire, **tout replacer dans le contexte**. Oui, il faut le dire : **il importe avant tout de penser chaque chose en fonction de l'ensemble**.

Il n'est absolument pas facile, de penser le processus économique dans ses relations réciproques, parce qu'un processus économique n'est pas un système scientifique. Un système scientifique peut être envisagé dans sa totalité par un seul individu – peut-être seulement en esquisse – alors que **le processus économique ne pourra jamais se refléter dans sa totalité en un seul individu, mais il ne peut se refléter que là où se conjuguent les jugements d'hommes aux activités les plus diverses**. Pour ce que je viens de vous expliquer, il n'existe pas d'autre possibilité de parvenir à un jugement réel – non pas à un jugement théorique – que la forme associative.»

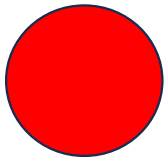
31 juillet 1922 – Rudolf Steiner

Cfr. Ernst Lehrs – 1956 – Républicaine, non pas démocratique



« Le jugement dont on a besoin dans la vie économique doit être **élaboré au plus près du concret**. La seule manière qui permette cela est de constituer des associations sur des territoires déterminés dont l'étendue, comme nous l'avons vu, est définie par le processus économique lui-même, et dans lesquelles siègent les représentants des trois branches d'activités : la production, la consommation et la distribution, **à l'image de la vie économique elle-même.** »

31 juillet 1922 – Rudolf Steiner



« Dans une association, une bonne harmonie peut régner entre les intérêts grâce à la **compétence professionnelle et à l'objectivité**. Ce ne sont pas les lois qui règlent la production, la circulation et la consommation des biens, mais **les êtres humains**, par leur compréhension directe et par leur intérêt pour ces opérations.

Et, du fait qu'ils **vivent** au sein de ces associations, les hommes **peuvent en acquérir la compréhension nécessaire**.

Du fait aussi que les intérêts devront **se compenser au moyen de contrats**, les biens circuleront selon la valeur qui leur correspond. »

Rudolf Steiner



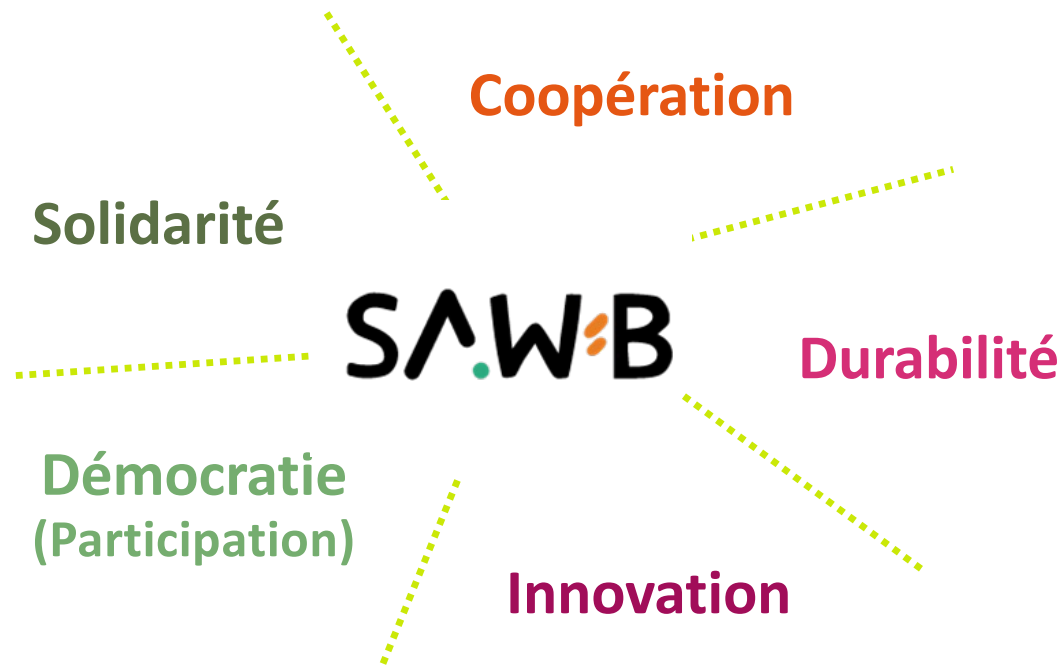
www.ceinturealimentaire.be

**Distinguer triarticulation sociale
et
association économique
(« triarticulée »)**

Dès 2013... un travail préparatoire
Puis le lancement en 2017

SAW-B / faire mouvement pour une alternative économique et sociale

Nos valeurs :



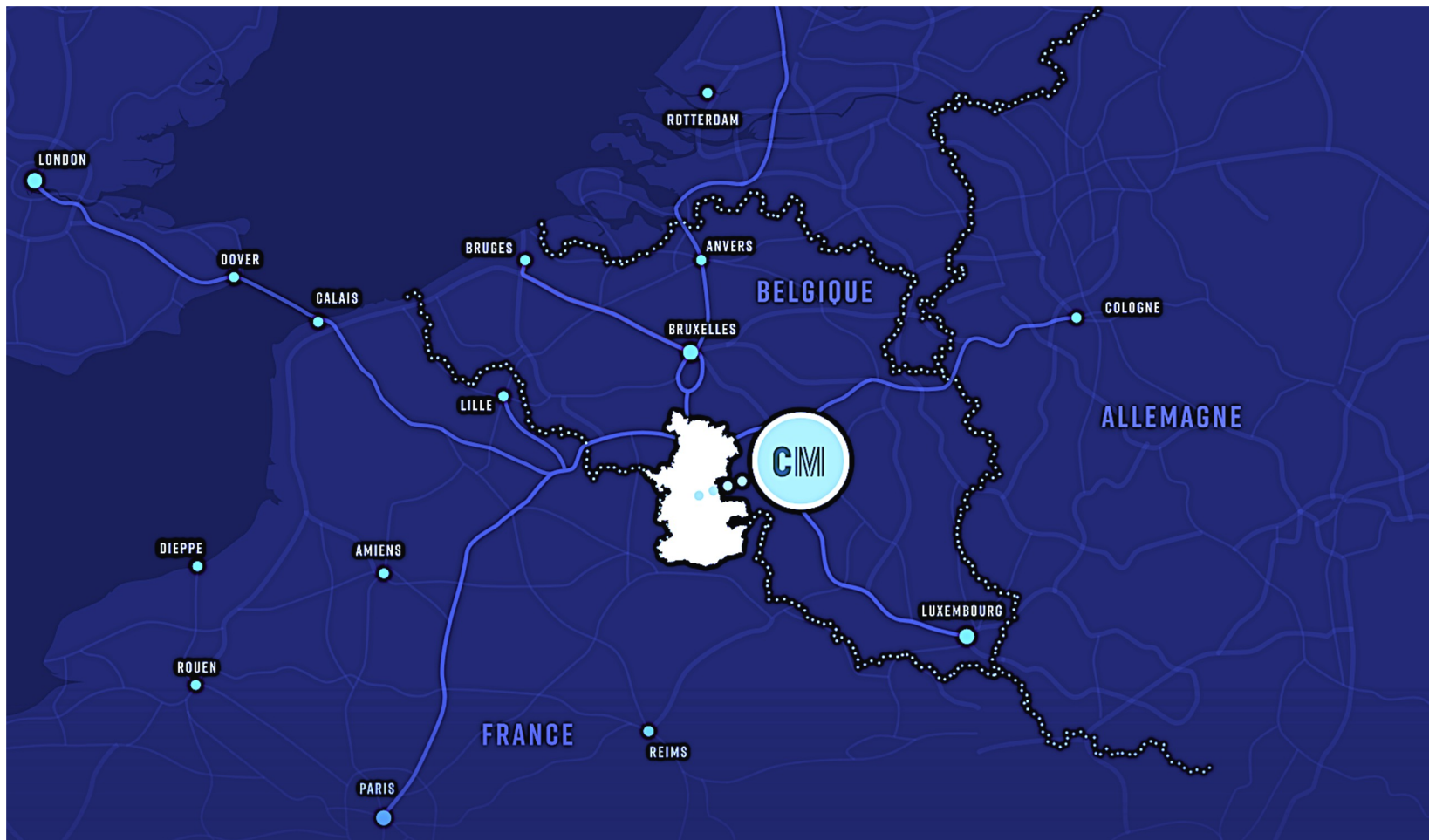
+ Référent du
Centre de référence
circuits courts de Wallonie

Une « Ceinture alimentaire » ?

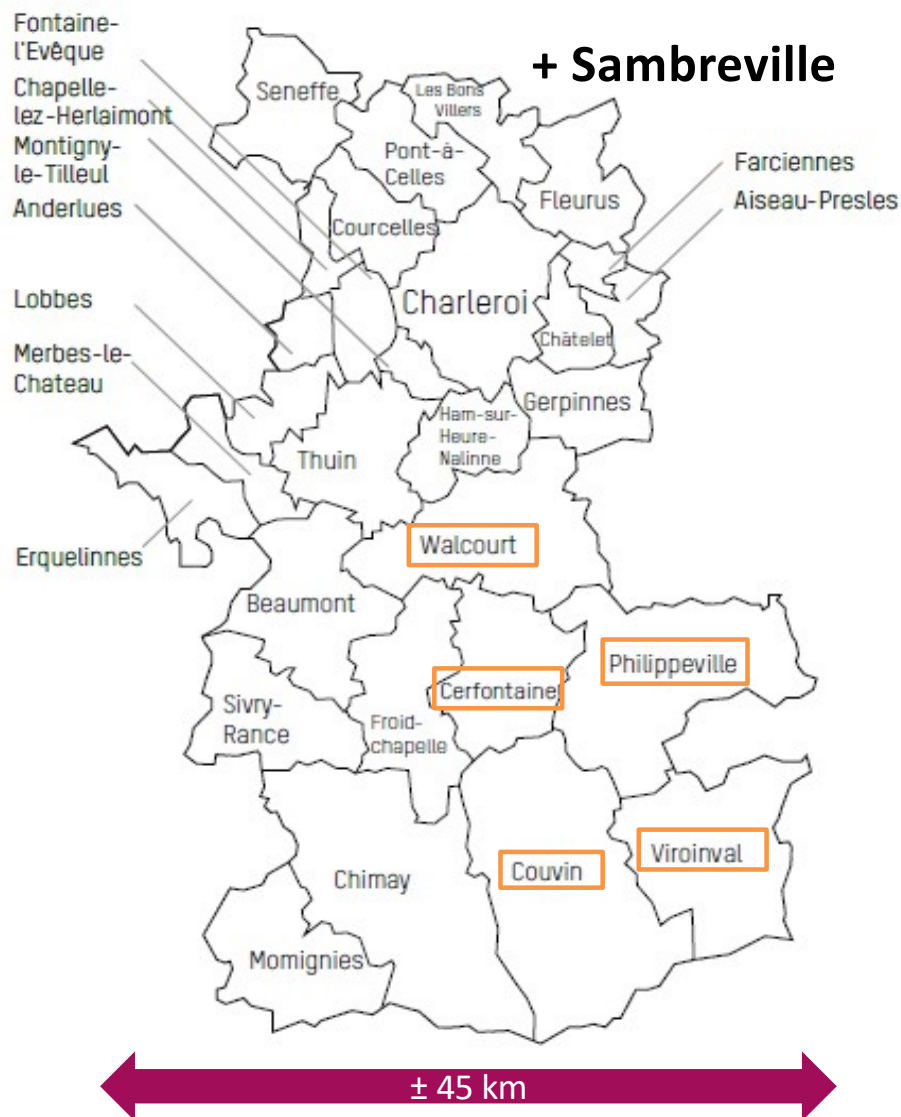
L'AMBITION de la CEINTURE ALIMENTAIRE Charleroi Métropole ?

Permettre à tous les habitants du territoire
de Charleroi Métropole (30 communes), d'avoir
accès à une alimentation en *circuits courts*, à
un prix abordable et *bio...*

et à assurer une *répartition équitable des
revenus* entre tous les maillons de la chaîne!



CMI CHARLEROI
METROPOLE



Le TERRITOIRE ~~30~~ communes

- Bassin de vie économique:
- 85 km N-S
- 600.000 habitants
- Très urbanisé au nord
- Très rural au sud
- A cheval sur 2 provinces
- Pas de « frontières » strictement délimitées
- Potentiel agricole important et *diversifié* sur ce territoire
- Dynamique nettement moins avancée qu'en BW, à Liège, etc.

Le projet - Origines et porteurs

2017-2021

S^Λ.W^oB



BIOWALLONIE
Le bio aujourd'hui & demain



CIMI CHARLEROI
METROPOLE

SOWALFIN
PARTENAIRE DES PME

2021-2024

S^Λ.W^oB

CIRCULACOOP



BIOWALLONIE
Le bio aujourd'hui & demain

Une coopérative qui **transporte les marchandises** des producteurs locaux vers les acheteurs locaux

COMMENT faire ?

**Concertation
&
« Intercoopération »**

(Cfr. Ernst Lehrs - 1956)

L'INTERCOOPÉRATION... pourquoi ?

Division du travail



**Toujours plus de
biens et de services
pour des prix plus
faibles**

(+ altruisme objectif)



**Perte de la vision
d'ensemble,
morcellement,
chaos**

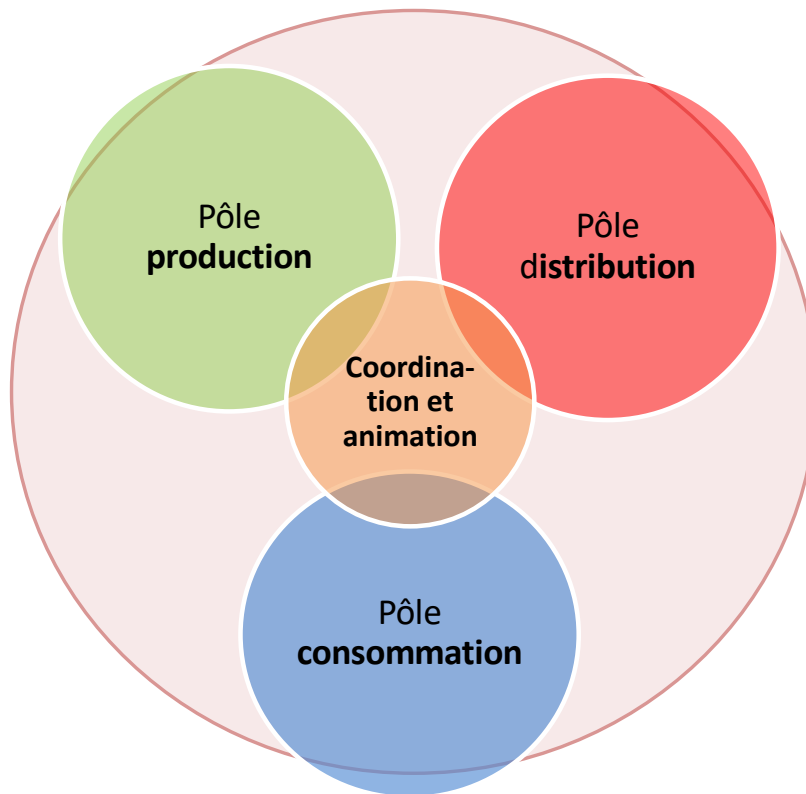
« L'INTERCOOPÉRATION » entre les acteurs du territoire

Un concept « très simple »...

La **CONCERTATION**

Un concept très simple...

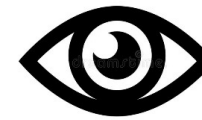
Même les concurrents !



**Des tables rondes où
s'expriment librement
les besoins**

=> formation de
Cercles d'Intercoopération
économique

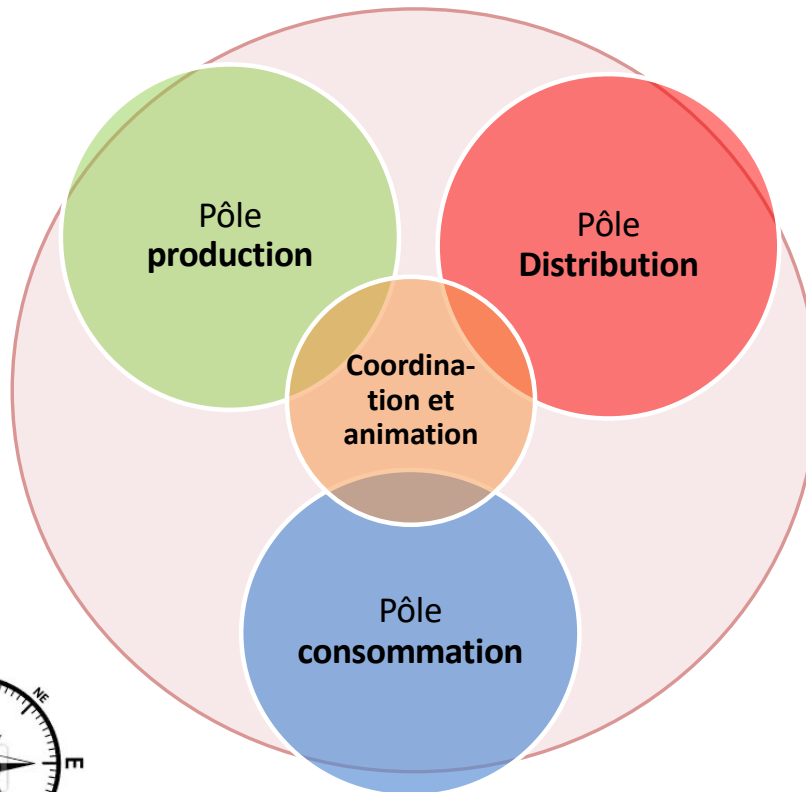
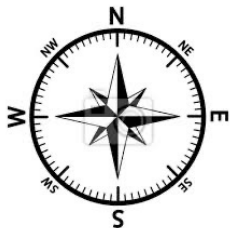
(A) La concertation **COLLECTIVE** dans un *cercle* d'Intercoopération économique - **CONNAÎTRE**



= comme des « organes
de perception et
d'orientation »

(1) **Vision** et direction
d'ensemble = boussole

(2) **Puis décisions** pratiques
et **engagements dans la**
durée = sécurité +
développement

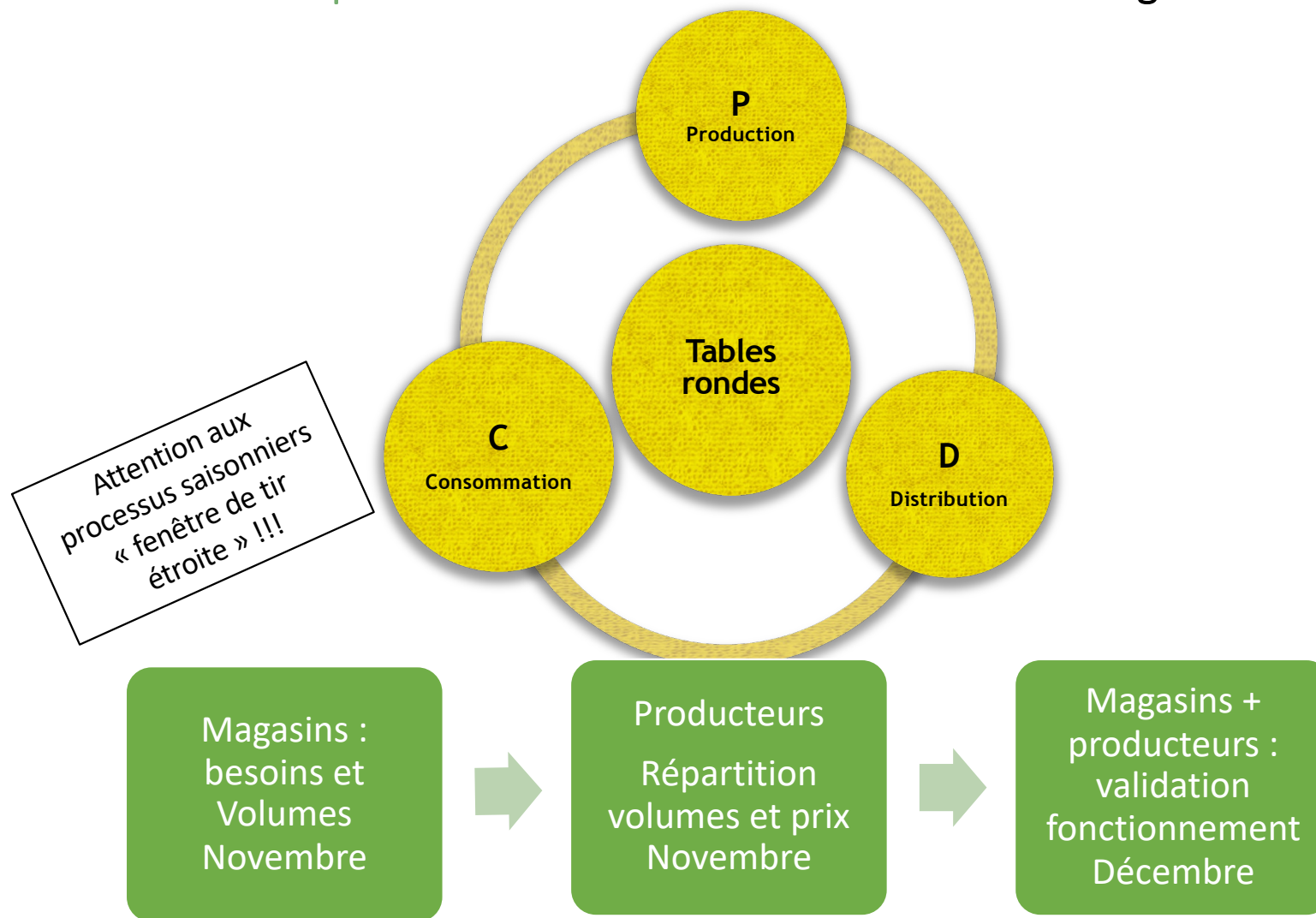


L'engagement

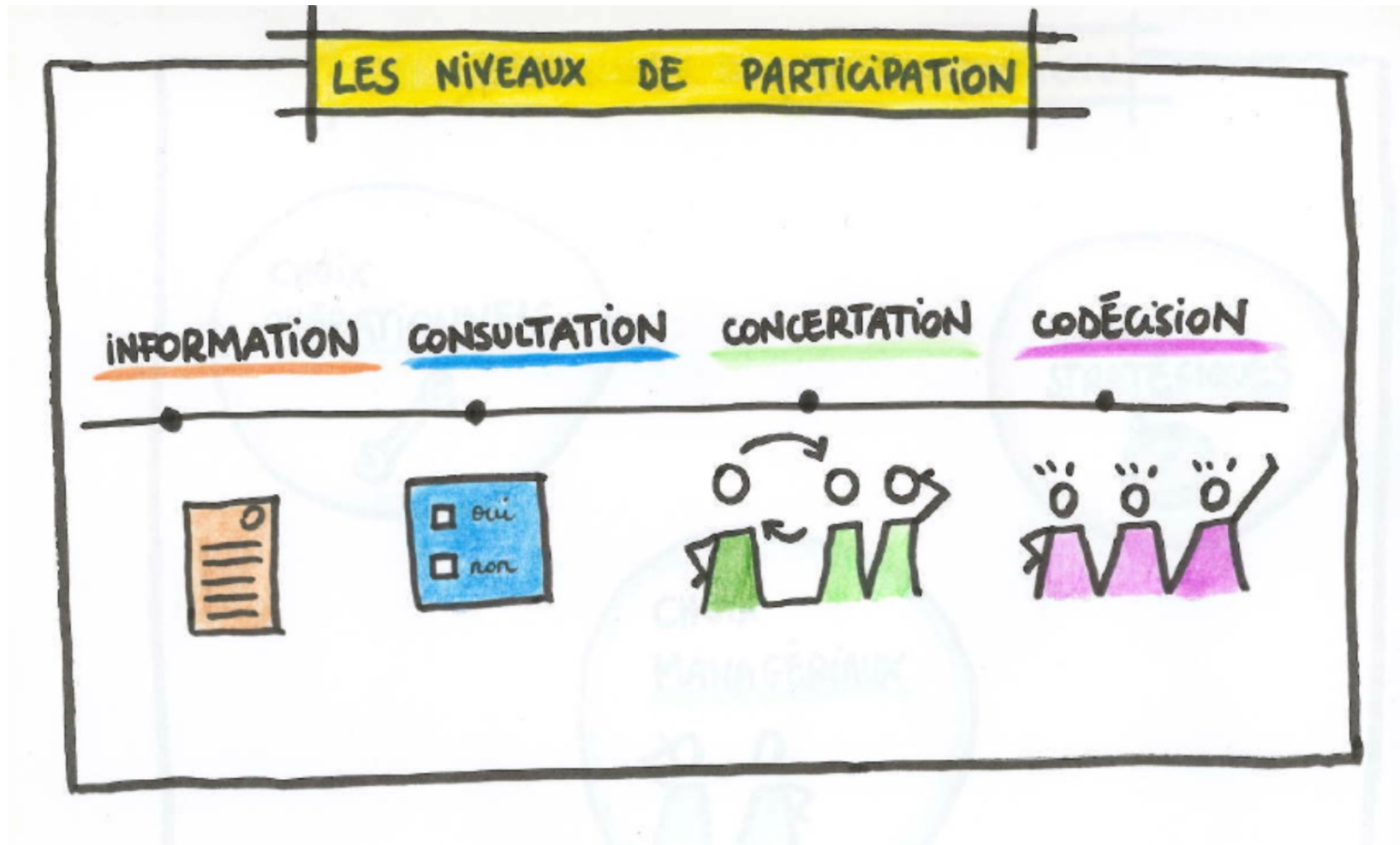


La « contractualisation » plutôt que le scrutin...

Un exemple concret :
les étapes de la concertation dans la filière maraîchage



Processus de prise de décision



Parmi les autres enjeux majeurs

(B) Constamment connaître les PRIX (= synthèse) et se faire une idée des « PRIX CORRECTS » des marchandises

- accessibles aux consommateurs
- et suffisamment rémunérateurs

Un processus clair et transparent

(C) Vers une répartition équitable des revenus

Un principe d'économie :

**S'appuyer autant que possible
sur ce qui existe déjà
et qui œuvre dans l'esprit de l'intercoopération**

Identifier les personnes, ressources, organismes les plus adéquats pour répondre à un besoin et/ou résoudre un problème.

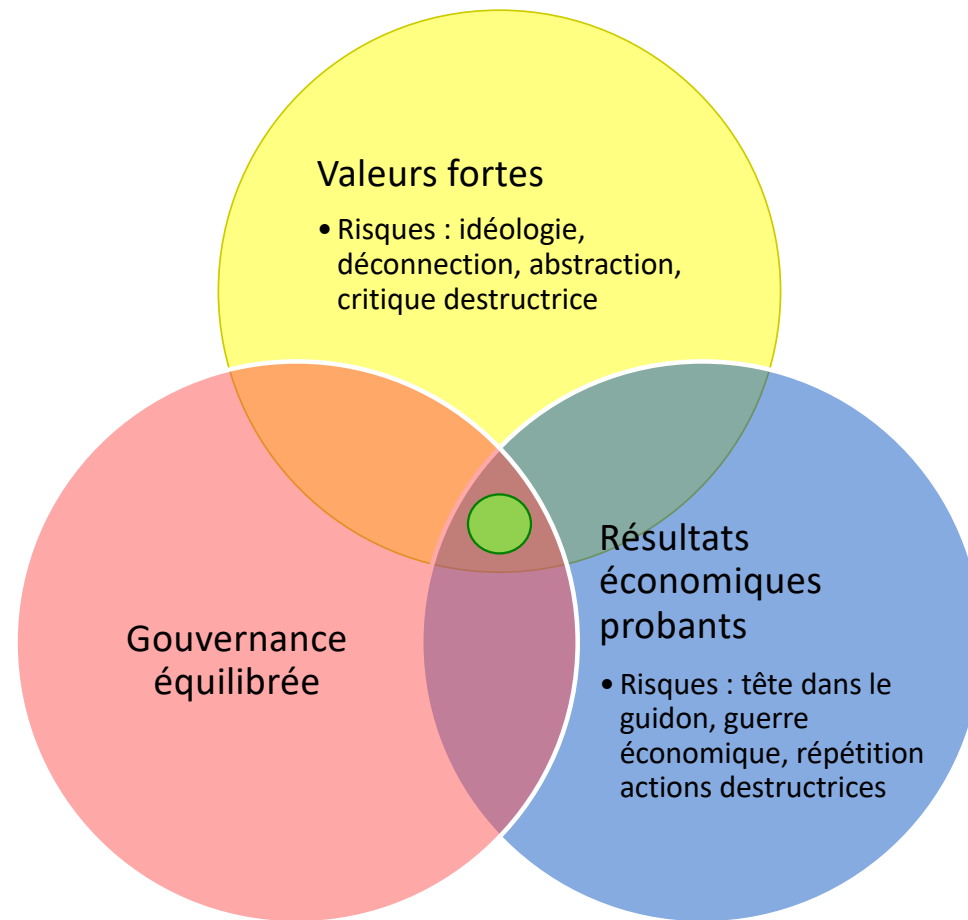
« Déléguer, déléguer » et coordonner

Quelques *conditions préalables* au lancement d'un tel projet

- Une **compréhension commune et convergente** entre les porteurs (et aussi avec les principaux acteurs économiques)
- Une équipe de porteurs **motivés**.
- La **notoriété** (mais arme à double tranchant)
- **Facteurs favorables en + ou -** : entreprise en **recherche de solutions économiques** (+ et -) ; fierté et **amour du territoire** ; **valeurs et idéaux sociaux** (coopération, circuits courts, agriculture paysanne, etc.) ; **choix du bio**.
- **Clarifier suffisamment les prérequis du projet et ses options de fonctionnement** (territoire, filières, publics concernés, gammes de produits, options de concertation entre acteurs des filières, vision, mission etc.) = une racine déterminante (cfr. vade mecum) => **effets sur la COM**

Concilier trois enjeux/besoins complémentaires

Être en capacité de **poursuivre suffisamment et simultanément ces 3 objectifs**



La **CONCERTATION**

et ses impacts économiques espérés/réalisés

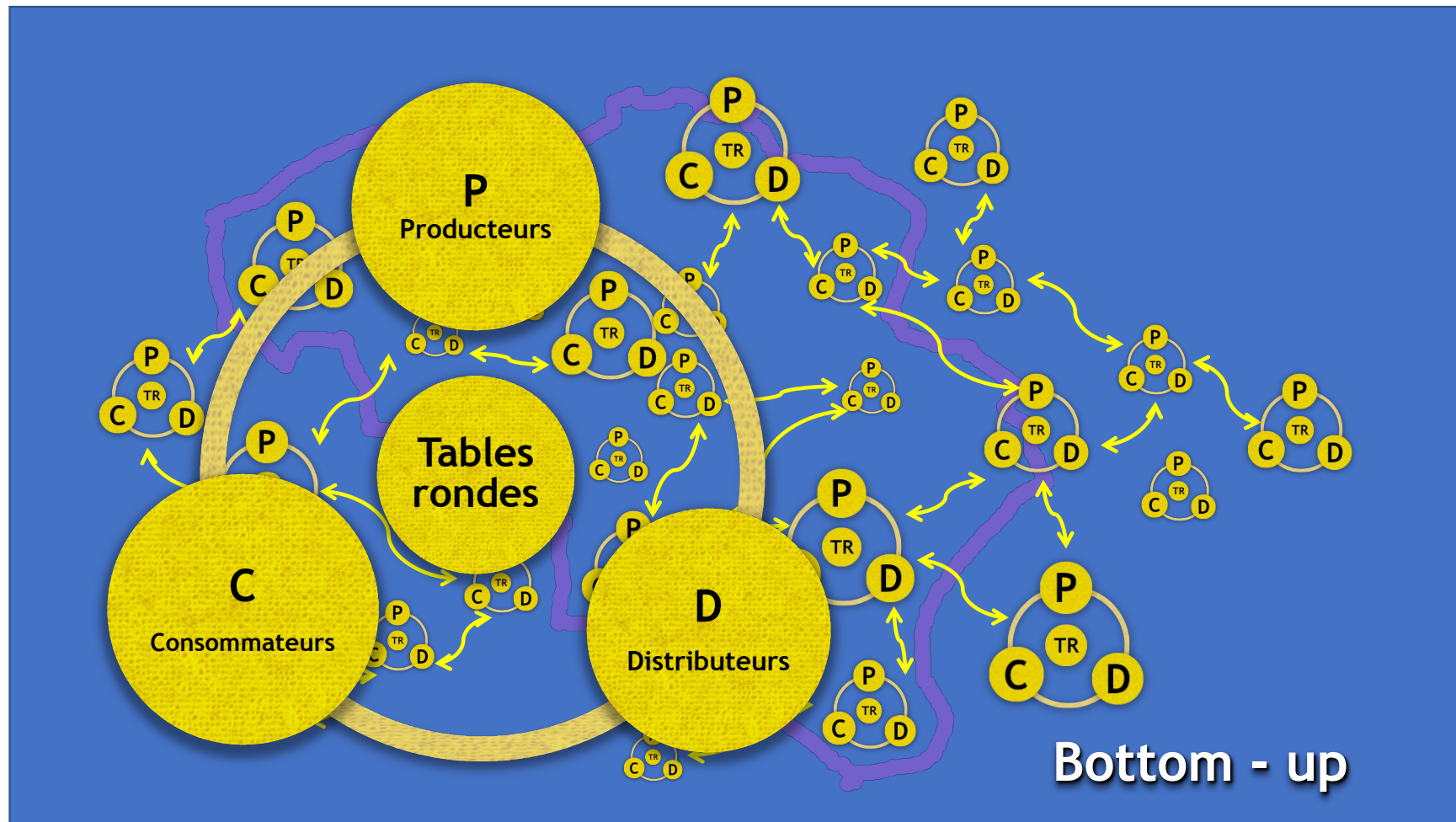
Exemples :
CATL ; Paysans Artisans...

- **Organisation/structuration :**
production/transformation; transport de marchandises ;
vente/consommation ; communication...
- **Mutualisations :**
infrastructure, outils, main d'œuvre, appel public à l'épargne ...
- **Développement, amélioration produits/services**
Exemple : le cas de la roquette...
- **Echanges :**
savoirs, bonnes pratiques, informations, formations
- **Accords, arrangements, contrats**
- **Prix corrects**
- **Plaidoyer** (-> ex : assouplir réglementation)

La **CONCERTATION** et ses impacts au niveau humain aussi...

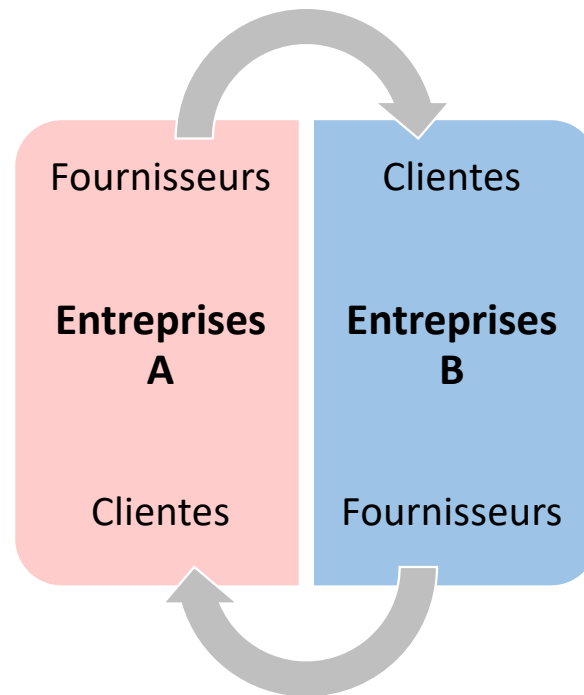
- Pas (ou plus) de pouvoir de domination d'acteurs économiques sur les autres..., mais **compensation et RÉCIPROCITÉ des intérêts économiques** par des **contrats équitables** sur des **bases objectives**...
- **Transparence, vérité, sincérité** (pas ou plus d'intentions masquées).
- **CONFIANCE** – Stabilité – Diminution des risques
- Lieux de **PILOTAGE** de la vie économique sur un territoire. **Donner du SENS.**

Vers une évolution à long terme... des cercles d'intercoopération économique locaux



« L'INTERCOOPÉRATION »

Une autre forme possible...

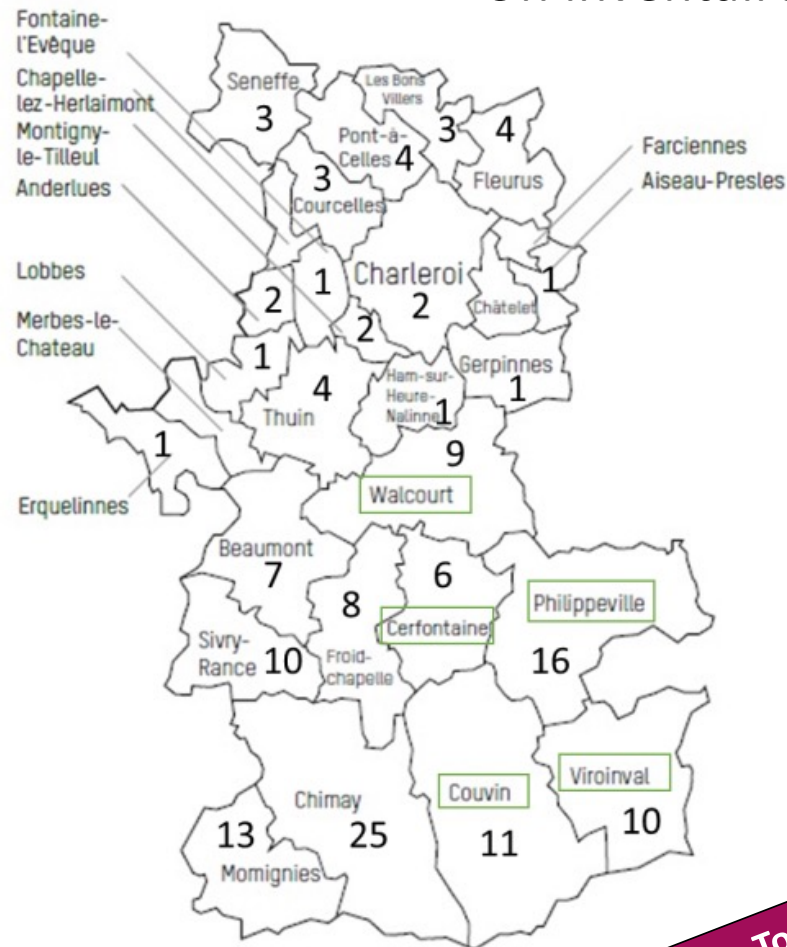


Autres exemples de formes possibles : CSA, AMAP, GASAP

Combien de producteurs labellisés bio ?

Mai 2018 (CD) – Approfondissement du « diagnostic territorial »

Un inventaire



Répartition sur le territoire 29 communes

Les communes de Chimay, Froidchapelle, Momignies, Philippeville, Sivry-Rance, Walcourt et Viroinval

comptent

quasiment exclusivement des élevages, cultures céréalières ou polycultures élevages.

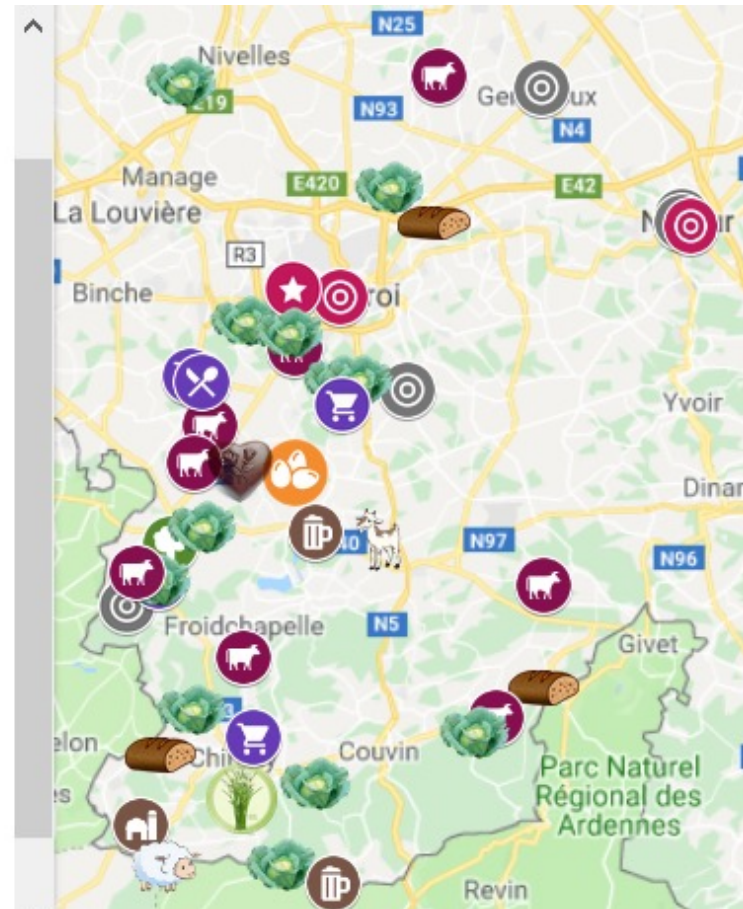
Tous ne peuvent pas produire pour les populations locales
Exemples : céréaliers -> 87% alimentation animale ; terres non productives labellisées ; production laitière dans circuits conventionnels !

Près de 30 producteurs transformateurs – Aussi en dehors des 29 communes !

Acteurs de la filière

www.ceinturealimentaire.be

-  Maraîchage (12)
-  Elevage (8)
-  Ensemblier / Facilitateur (5)
-  Vente au détail (4)
-  Boulangerie (3)
-  Brasserie (2)
-  Partenaire de la Ceinture (2)
-  Arboriculture (1)
-  Chocolaterie (1)
-  Coordinateur de la Ceinture (1)
-  Elevage caprin (1)
-  Elevage ovin (1)
-  Polyculture-élevage (1)
-  Producteurs d'œufs (1)
-  Production plantes aromatiq... (1)
-  Restaurant / traiteur (1)



Diagnostic – Interconnaissance

1^{er} semestre 2017

> Analyse des besoins et demandes prioritaires

- Par exemple :

Parmi les accords et actions citées ci-dessous, quels sont ceux que vous voudriez voir réalisées dans le cadre de la CACM ?		
Accords sur un référentiel de prix indicatifs afin que ceux-ci puissent couvrir les besoins de l'ensemble des partenaires (prix équitables)		38
Accords sur les quantités à produire, sur la planification de la production, sur la répartition de la production		35
Accords sur l'organisation du transport entre les différents partenaires de l'association économique		57
Accords sur le partage des moyens de production et de distribution (outils, bâtiments, terrains, véhicules, semences, plants,...) sous forme onéreuse ou pas		36
Faciliter l'accès aux moyens financiers aux participants de la Ceinture Alimentaire (via des prêts, crowdfunding, trésorerie commune, ...)		40
Le partage de la main d'oeuvre (production, distribution, gestion financière, prospection...)		39
La mutualisation de certains services (comptabilité, services graphiques, marketing, prospection, services de consultance, d'animation de réunions, ...)		49
L'échange des savoirs, des compétences (au niveau de la production, transformation, distribution et consommation). Le partage sur les difficultés rencontrées.		48
La recherche et développement portant sur des produits/services (caractéristiques techniques, critères environnementaux et sociaux, ...)		37
Elaboration d'une charte commune rassemblant les acteurs partageant les mêmes valeurs et pratiques d'inter-coopération		50
Création d'un logo (ou marque) commun aux différents partenaires participant à l'inter-coopération		35
L'organisation en commun de formations et autres animations		40



**En parallèle, des dizaines de rencontres,
interviews, colloques, documents...**

Réalisation d'une COMPIlation des informations

Un document *de travail* de 122 pages
Rassemble des enjeux, freins et opportunités relatifs à:

- **Filières** (production, transformation, distribution, logistique, vente au détail, consommation...)
- **Juste et vrai prix**
- **Intercoopération et concertation**
- Charte, ROI, Gouvernance, principes d'organisation, méthodologies
- Ressources humaines, financières et outils disponibles
- Cadres, réglementations, aspects institutionnels...

Diagnostic – Interconnaissance

1^{er} semestre 2017

65 besoins / problématiques exprimés par les producteurs / transformateurs

=> Classement en au moins 17 thématiques principales

Thématique	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Produits	Produits	Produits	Produits	Produits	Produits	Produits	Produits	Produits	Produits	Produits	Produits	Produits	Produits	Produits	Produits	Produits	Produits
Services	Services	Services	Services	Services	Services	Services	Services	Services	Services	Services	Services	Services	Services	Services	Services	Services	Services
Formation	Formation	Formation	Formation	Formation	Formation	Formation	Formation	Formation	Formation	Formation	Formation	Formation	Formation	Formation	Formation	Formation	Formation
Financement	Financement	Financement	Financement	Financement	Financement	Financement	Financement	Financement	Financement	Financement	Financement	Financement	Financement	Financement	Financement	Financement	Financement
Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche
Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing
Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique
Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité
Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement
Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité
Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé
Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation
Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture
Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche	Recherche
Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marketing
Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique	Logistique
Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité
Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement	Environnement
Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité	Sécurité
Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé	Santé
Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation	Éducation
Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture	Culture

3 situations problème

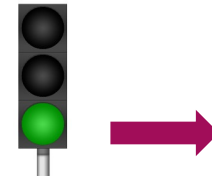
Janvier 2018

Coup d'envoi des premières concertations !

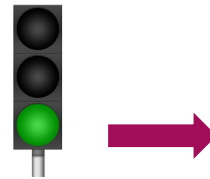
(producteurs principalement)

Trois thématiques sous forme d'ateliers :

- Atelier 1 : **Commercialisation à Charleroi**



- Atelier 2 : **Logistique**



- Atelier 3 : **Transformation légumes et fruits**



Été-automne 2019

Enquêtes auprès de producteurs

Questions :

- Quels produits disponibles?
- Selon quels « volumes » ? (litres, kg...)
- Quelle périodicité ? (par semaine, mois, an...)
- Saisonnalité ?
- Eventuellement chiffre d'affaires ?

DISPONIBILITES à partir de 2019 ?

Une enquête d'août à octobre 2018 (CD) + nouveaux acteurs de la CACM

Contexte d'interprétation des données

- **Difficulté** des producteurs à **être précis** alors que le projet n'est pas défini. Les données communiquées dépendent des quantités à livrer et des conditions.
- Producteurs ayant des produits à commercialiser en 2019 : 23 / sur 26 contactés
- Producteurs ayant communiqué les volumes commercialisables : 10

Une enquête d'août à octobre 2018 (CD) – 23 répondants

Une enquête d'août à octobre 2018 (CD) – 23 répondants

LA PAIX AVEC LA TERRE
La TRI-ARTICULATION du Monde
Salle communale de Nordvieux - 32230 - Jeudi 4/10/11

Les AXES de travail

Développement de projets économiques

- L'accessibilité sociale
- La concertation
- Tendre vers un prix juste

Sensibilisation et mobilisation citoyenne

Plaidoyer en faveur d'un développement des circuits courts bio sur le territoire (accès à la terre, accessibilité, agroécologie ...)

L'accessibilité sociale



Un RISQUE *d'erreur fatale* pour le développement d'une association économique

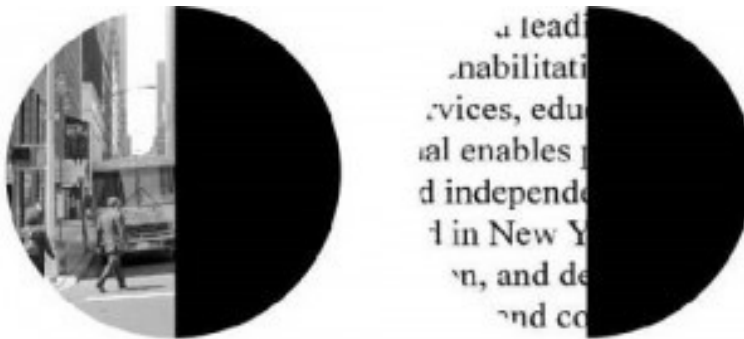


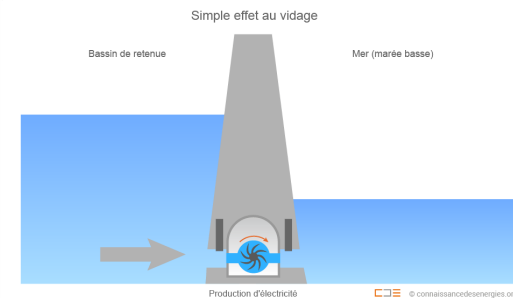
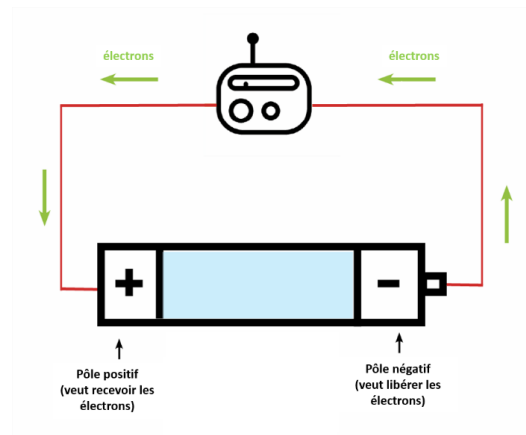
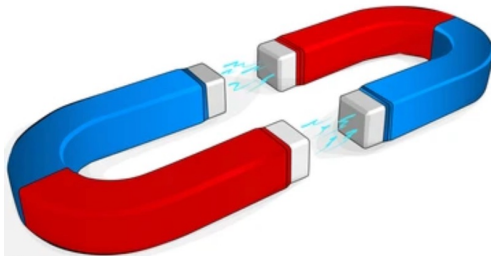
Figure 1 : Hémianopsie (Disparition de la moitié du champ visuel)



= Perdre la vision d'ensemble de la filière

Tendre à ceci :

Mettre ensemble des pôles *économiques* à fort pouvoir d'attraction, avec « forte différence de potentiel »



Le faire = « assurer » que la *dynamique collective* sera puissante

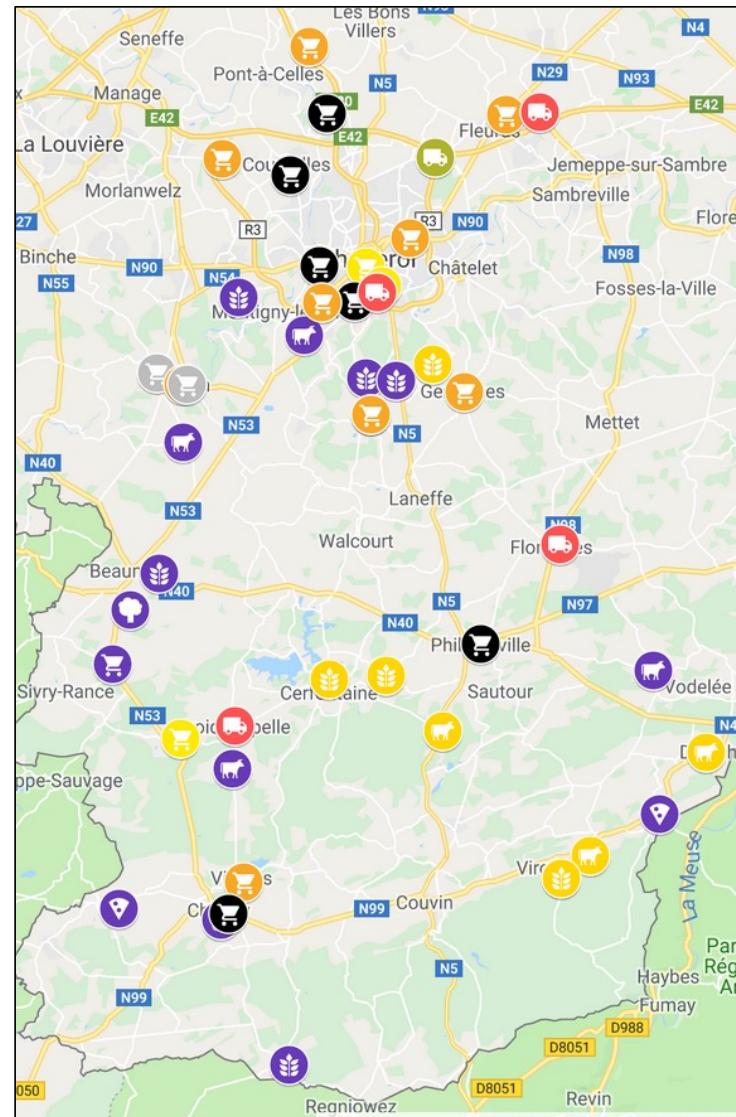
$$P = U^2/R$$

**Uniquement des producteurs =
Comme un seul pôle aimanté...
Cela ne marchait pas !**

= un autre concept que celui d'une
association économique

Référencement de points de vente existants...

Acteurs ou non
de la CACM



Février 2019

Coup d'envoi des premières concertations !

**Coup d'envoi des
premières concertations :**

**Producteurs (maraîchers)
versus
Points de vente (existants)**

Coup d'envoi des **premières concertations** (février 1919)

Focus sur la construction du collectif et la concertation entre entreprises



**Producteurs (maraîchers)
versus
Points de vente (existants)**

« Intermède 1 »

**ATTENTION au
risque de dispersion !**

**(« éclatement et dissociation
intérieurs »)**

Le bio ou... la problématique de la « réserve d'indiens »

Autres types de débouchés explorés (ou non)



HORECA



Capitalisation d'expériences de terrain – Conseils – Fiches pratiques



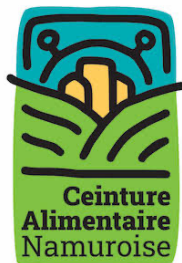
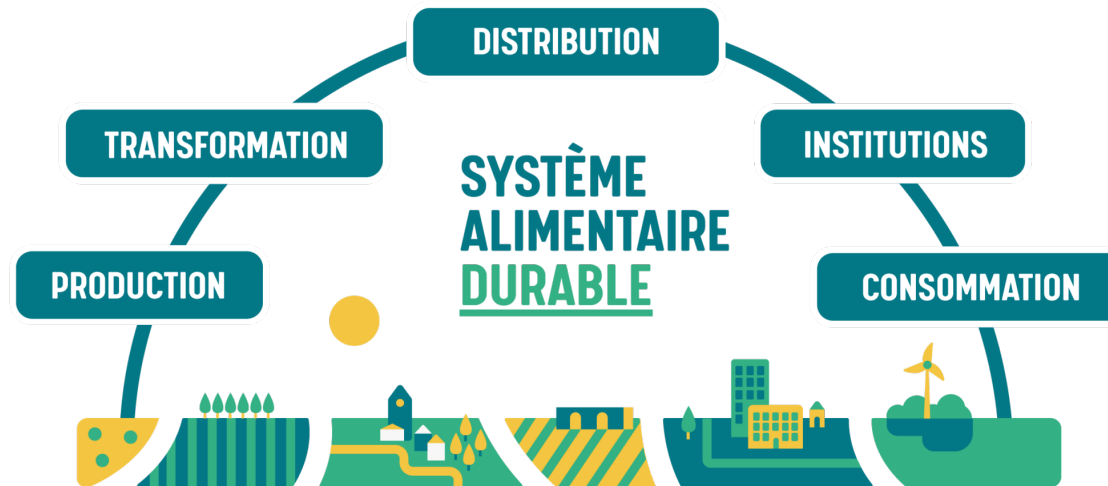
Les conditions préalables

pour que la concertation sur la planification, la répartition, la politique des prix et des marges puisse « fonctionner »



- 1) Une **demande** en produits locaux **suffisante**
- 2) Une **proximité géographique** pour que les livraisons des produits soient rentables
- 3) La **maîtrise** par les producteurs de la **qualité** des produits destinés au marché de demi-gros
- 4) **Bien connaître ses coûts de production** pour vendre à des prix justes et rémunérateurs

Collectif CRÉALIM



Ceinture
Aliment-Terre
Liégeoise



Collège 1 : - « production »

- L'Association des producteurs de Fraises d'Alsace
- L'Association des Producteurs de Pomme de Terre d'Alsace
- L'Association pour la Promotion de l'Asperge d'Alsace
- L'Association pour la Promotion et le Développement des Arômes d'Alsace
- L'Association Production Fruitière Intégrée
- La Fédération Départementale des Syndicats d'Exploitants Agricole du Bas-Rhin et du Haut-Rhin
- La Fédération Régionale des Syndicats d'Exploitants Agricole d'Alsace, Section Fruits et Légumes
- Les Jeunes Agriculteurs du Bas-Rhin et du Haut-Rhin
- L'Organisation Professionnelle de l'Agriculture Biologique en Alsace
- Le Syndicat des Producteurs de Chou à choucroute
- Associations de recherche fruits et légumes (Verexal + Planete légumes)
- Association des producteurs de fruits à noyaux d'Alsace et fruits d'Alsace

Collège 2 :

« coopératives, négociants, grossistes, conditionneurs et transformation »

- L'Association des grossistes d'Alsace en fruits et légumes (Sapam, Pomona Terre Azur, Heintz Primeur, Sommer, Epluch'leg, Riehl, Kiehl)
- Organisations économiques, Fédération Régionale des Coopératives Agricoles d'Alsace, Organisation de Producteurs
- Le Syndicat des choucroutiers d'Alsace
- Association des producteurs et transformateurs de Navets salés d'Alsace
- L'association pour la Valorisation de la Choucroute d'Alsace
- L'association Régionale des Industries Agroalimentaire
- Restauration (RHD et restaurateurs)
- Cash and Carry

Collège 3 :

« commercialisation »

- L'Association de la distribution des Fruits et Légumes d'Alsace (Auchan, Carrefour, Leclerc, Système U, Supermarchés Match, Intermarché, Lidl, Cora, Grand Frais)

Interprofession Fruits et Légumes d'Alsace

Se compose de membres actifs répartis en trois collèges



Coopérative n'est PAS association économique



Mondragon

Naissance : 1956

En 2020 :

- **Premier groupe industriel basque** (30 000 travailleurs dans cette région)
- **80 000 travailleurs au total**
- **11,5 milliards d'euros de recettes**
- 11 000 étudiants

Ensemble de coopératives ouvrières solidaires (industrielles, distribution, banque et finance, formation, recherche et innovation...) constituée en grand groupe à partir de 1985 (Mondragón Cooperative Corporation (MCC)) (gérant aussi une sécurité sociale, des pensions,...).

- Démocratie interne à l'entreprise
- Indépendance vis-à-vis des marchés financiers
- Implication dans le développement local
- Énorme investissement dans la formation
- Écart salarial limité
- Le capital au service de l'entreprise et non l'inverse

Toutefois :

- « **Dégénérescence coopérative** »
- « **Gestionnarisation** »
- **Pression mondialisation** => filiales étrangères (Maroc, Pologne France...) soumises aux pressions des act.-travailleurs basques. 2 catégories de travailleurs (associés ou non).
- **Formations orientées business classique** dans leur université !



Les PTCE (Pôles Territoriaux de Coopération Économique)



SYAM

Expérimenter et outiller l'hybridation de systèmes
alimentaires entre circuits courts et circuits longs

www.psdr-ra.fr <http://www.isara.fr/Recherche/Alimentation/Thematiques/SYAM>



Quelques spécificités de l'économie associative

	Économie de Marché	Économie associative	Économie planifiée
Centre de gravité de l'économie	Le Marché	Les Libres Associations économiques	L'État central
Critère de mise en production ou distribution d'une marchandise	Le profit réalisé sur la production	Libre expression et observation rationnelle des besoins humains. La compréhension sociale.	La norme établie par le « Plan »
Organisation de la relation entre production et consommation	Mécanisme de l'offre et de la demande	Recherche et fixation du vrai prix des marchandises. Négociations à caractère contractuel.	Gestion Centralisée. Bureaucratie

Spécificités de l'allocation des moyens de production, des capitaux, de la terre... dans une économie associative
fondée sur une triarticulation consciente de l'organisme social

	Économie de Marché	Économie associative	Économie <u>planifiée</u>
Disposition du capital et des moyens de production	Propriété privée	Libre usage ("propriété privée") aussi longtemps que le producteur est en mesure d'y consacrer ses capacités individuelles dans l'intérêt collectif .	Propriété collective
Mode d'allocation de la propriété du capital, des biens fonciers, de la terre, des moyens de production...	Par achat (acquisition). Les moyens de production, la terre et le capital sont des marchandises.	Par transfert sur une base purement juridique (pas par achat) selon la législation établie par l'État (celle-ci n'existe pas telle quelle actuellement !), sur base des capacités individuelles des futurs propriétaires, estimées par le précédent propriétaire ou par une institution de la vie culturelle indépendante de l'État.	Pas d'allocation à des propriétaires privés . Les biens fonciers, le capital, etc. sont gérés par des fonctionnaires ou des représentants de l'État .

Cerner les spécificités de l'économie associative

CHARTRE DE L'ASSOCIATION ÉCONOMIQUE : PARTIE I - VOLET INTERSECTORIEL

L'ESPRIT DES ASSOCIATIONS ÉCONOMIQUES

1. **L'esprit global** : développer au maximum l'économie réelle, celle qui vise à répondre aux besoins de tous les êtres humains³, en organisant la coopération économique réciproque entre tous⁴.

LES MISSIONS :

2. **Réunir les entreprises, acteurs, groupements et institutions économiques existants** (aux intérêts dissemblables), même ceux qui sont concurrents, de la production à la consommation en passant par la distribution, dans le but que chacun puisse subsister.
3. **Former des jugements collectifs sur les processus économiques réels, essentiellement au sujet des prix qui sont pratiqués ou qui devraient l'être** plutôt que former des représentations et pensées individuelles, qui ne permettent jamais d'arriver à des résultats économiques satisfaisants pour tous. Rassembler autant que possible les expériences économiques des participants dans leur territoire, filière et environnement, et puiser constamment dans cette source pour prendre, à chaque niveau, les décisions économiques les plus pertinentes.
4. **Sur ces fondements, organiser et structurer l'inter-coopération** entre tous les participants de manière pratique et opérationnelle, principalement au moyen d'accords structurés et de contrats.

³ De ce fait, réduire peu à peu à son minimum, l'économie spéculative et virtuelle, celle qui vise exclusivement la recherche du profit ou de la survie à courte vue et à court terme, sans prendre en compte l'ensemble et le long terme.

⁴ Plutôt qu'en organisant la guerre économique entre tous, c'est-à-dire notamment en prônant la concurrence comme mode d'organisation fondamental de l'économie.

Charte de l'association économique : PARTIE I - volet intersectoriel	3
L'esprit des associations économiques.....	3
Les missions :	3
Une 4 ^{ème} mission, synthèse des trois précédentes : la formation des prix.....	4
Constitution - Composition	4
Fonctionnement – mise en œuvre	5
Accords – engagements - contrats.....	5
Territoire et taille.....	6
le pilotage de la vie économique – Pas la domination économique.....	7
VISION du pilotage de l'économie à plus long terme.....	9
L'inter-coopération, vise notamment aussi à soutenir :.....	9
Social.....	9
Organisation de la production, le cas échéant	10
Organisation du transport et de la distribution, le cas échéant	10
Utilisation optimale des moyens matériels, financiers, main d'œuvre.....	10
La communication	11
transparence au sein de l'association économique	11
Confidentialité	11
La communication avec les collaborateurs et travailleurs	11
La sensibilisation et la communication avec le public - vers Une « enseigne » « association économique »	11
L'organisation interne de l'association économique	12
Adhésion – Retrait - respect de la charte.....	12
Organes internes - financement.....	13



C004

VIE DE L'ÉCONOMIE ET ASSOCIATION selon Rudolf Steiner

Édité et introduit
par
Sylvain Coiplet

ÉDITION FRANÇAISE
État de l'original allemand au 20 août 2022

Conception, traductions et révisions
François Germani

État au 17 janvier 2024
Institut pour une tri-articulation sociale
Atelier francophone

Adresse en ligne du document :
<http://www.triarticulation.fr/Institut/FG/04.htm>





1976



Community Supported Agriculture (CSA)

AMAP – GASAP - GAS - Solawi

1985



1992

CSA Nord America



Robin Van En (1949-1997), widely recognized as one of the true pioneers of the CSA movement.

Robyn Van En Center

2007

13 000 fermes en CSA en Amérique du Nord



2001

AMAP

Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne



1984

Fermes en biodynamie en Suisse – Jan Vander Tuin (suisse) et Trauger Groh (allemand)



~~Teikei Japon~~





Gilbert Peres

Éleveur à Mauvezin

Interview vidéo (03:00)



Jean-Pierre Duprat

Éleveur à Avezac
INTERVIEW
VIDÉO (02:55)



Gérard Montes

Éleveur à Labastide
Interview vidéo
(02:55)



Maryse Morilhon

Bergère à Lomné
Interview vidéo
(02:51)



Martine Prieur

Polyculture-élevage et
confitures à Fréchendets
Interview vidéo (03:16)



Jean-Baptiste Abadie

Producteur de jus de
pomme, apiculteur à

Bourg-de-Bigorre
Interview vidéo
(03:43)



Nicole et Christian
Duprat

Éleveurs à Avezac
Interview vidéo
(03:02)



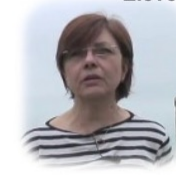
Olivier Cagliéris

Gérant de grande
surface à Capvern
Interview vidéo
(03:56)



Céline Cagliéris

Gérante d'une
brasserie à Capvern
Interview vidéo
(01:27)



Dominique Dervaux

Syndicat d'initiative
des Baronnie -
Animatrice -
Coordinatrice
INTERVIEW
VIDÉO (02:15)



Odile Donatini

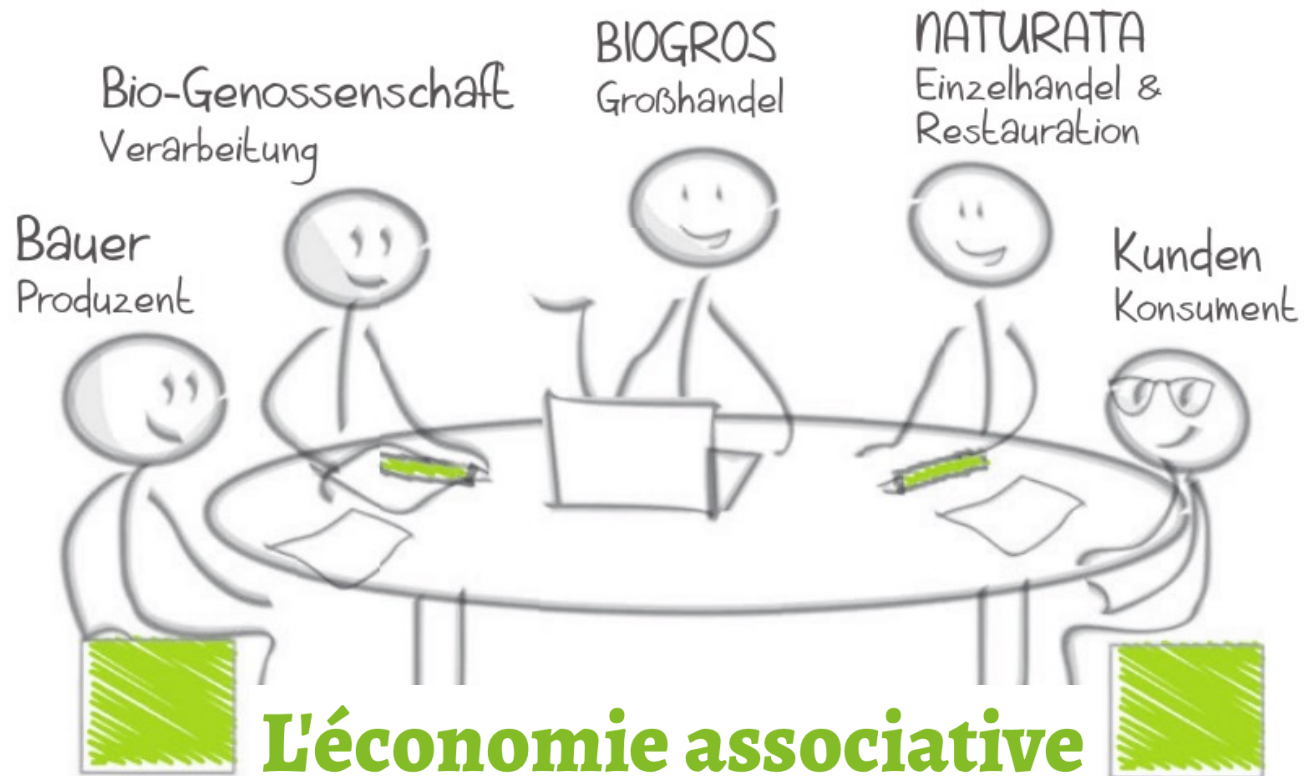
Éleveur

Paysans des Baronnie

Saveurs & savoir faire

L'histoire du groupe OIKOPOLIS au Luxembourg

Né à partir de 1988



L'économie associative
www.oikopolis.lu

« Fin de l'intermède 1 »

« Association économique » ou
autre chose ?

La planification et la répartition collectives

La planification et la répartition collectives

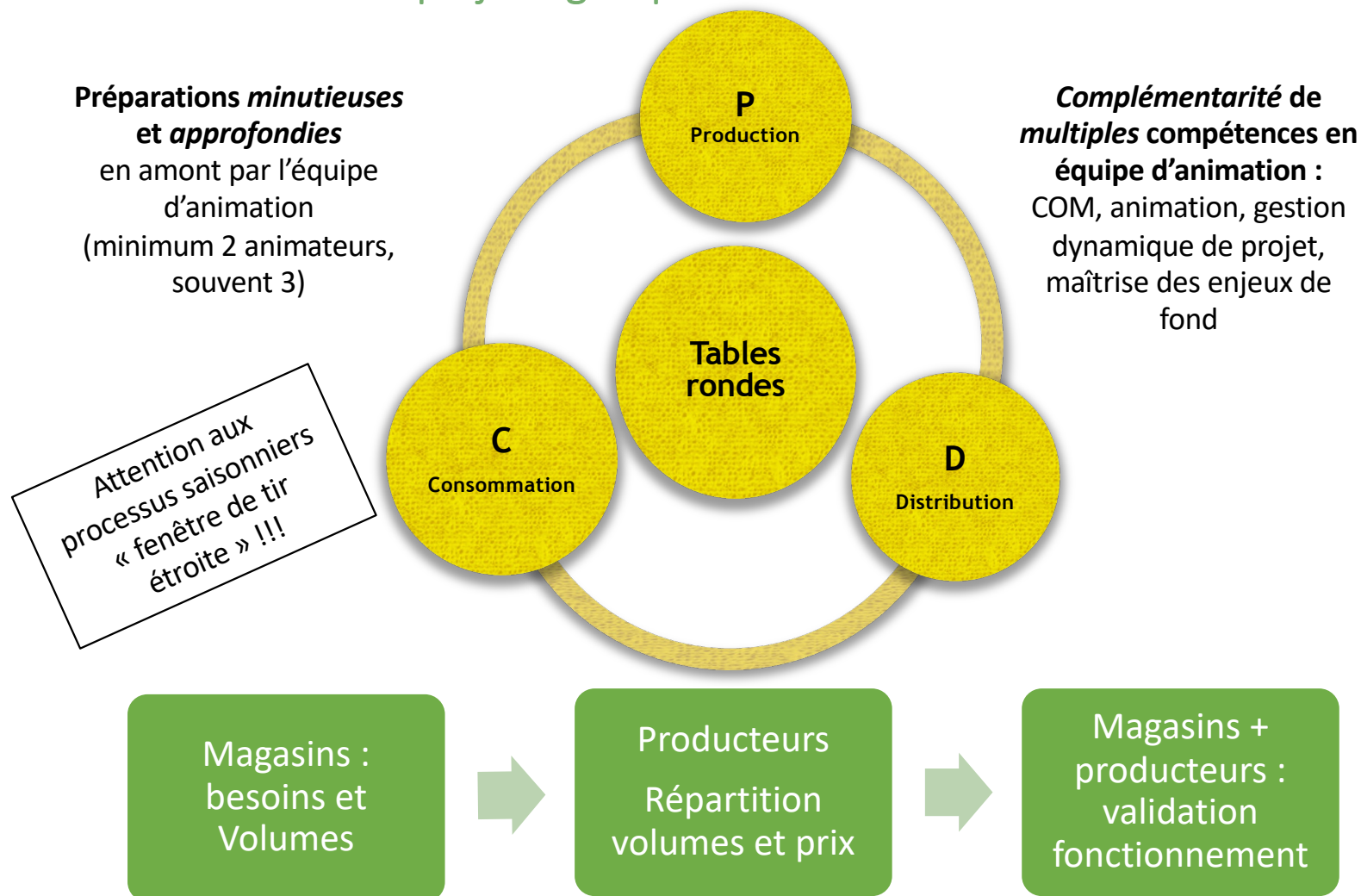
Qu'est-ce que c'est?

Un exemple d'étapes d'une planification/répartition collective des volumes

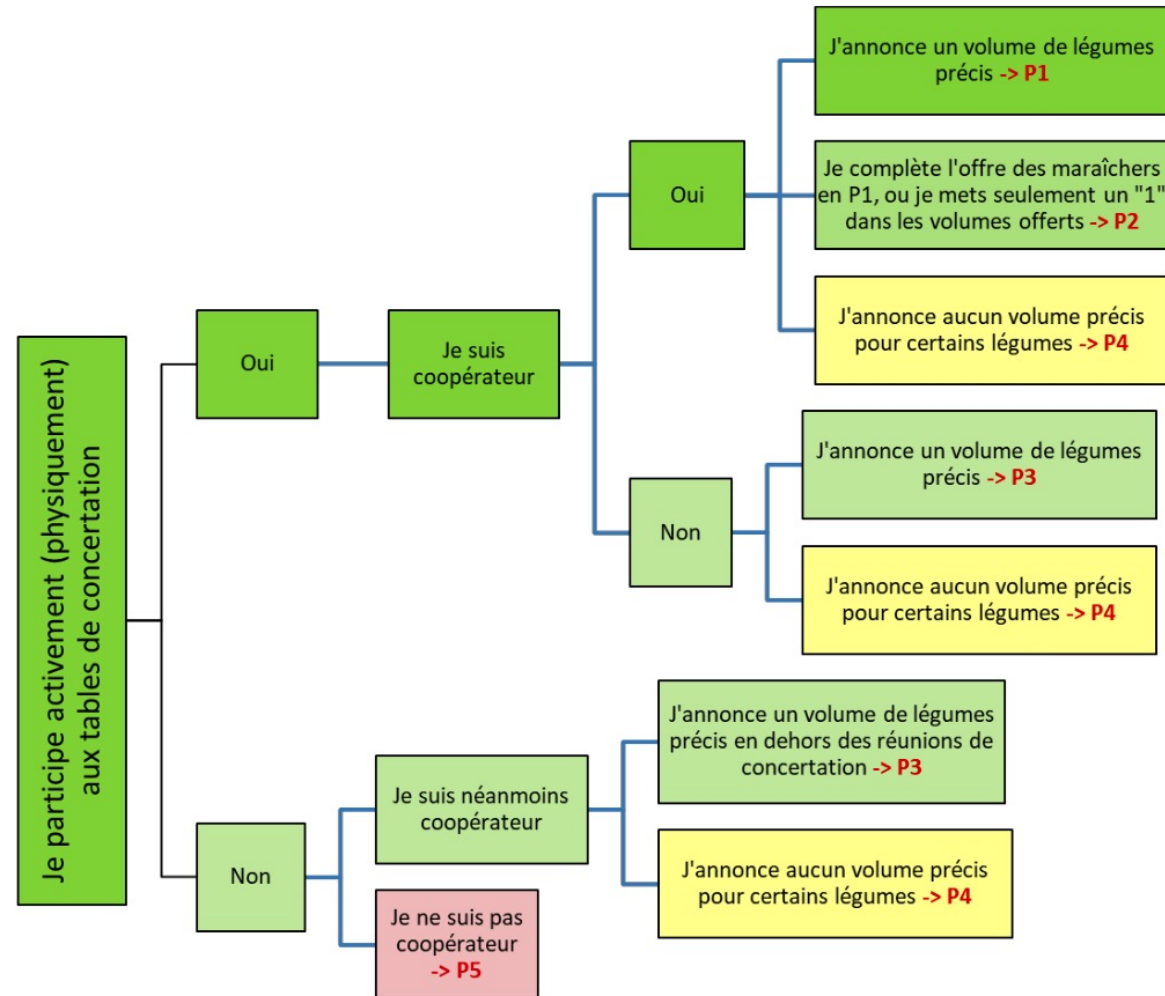


Source: FNAB

Les étapes de la concertation pour assurer notamment le fonctionnement du projet logistique de la CACM



Décider comment répartir les commandes



S'engager sur les prix

Comment s'engager sur les prix ?

Pour s'engager sur les prix,
dans les relations magasins-producteurs
au moins deux types d'approches possibles

1. Construire des prix **sur base** d'une **référence commune** (par exemple la mercuriale d'un grossiste)
2. Ou **s'engager sur des prix garantis** (coconstruits en amont de la campagne par tous les acteurs)

Quid selon l'impulsion de la triarticulation sociale ?

S'engager sur des **prix garantis** au cours d'une campagne
Au moins 3 approches possibles

	B1- « Fourchette » de prix avec limites (plancher et plafond)	B2 - Prix fixe ou prix lissé de campagne	B3 -Prix paliers, avec segmentation de la campagne (saisonnalité)
Schéma	Prix lissé sur la campagne	Prix lissé sur la campagne	Prix par paliers sur la campagne
Intérêts	Tolérance d'une fluctuation de prix, en cohérence avec les évolutions du marché et des volumes, dans les limites d'un «juste prix» convenu.	Facile à pratiquer et à comprendre	• Facile à pratiquer et à comprendre; • Rémunère la prise de risques (primeur, fin de saison) ou le stockage (surcoûts); • Atténue le risque de déconnection avec les marchés.

« Intermède 2 »

La difficulté de connaître son prix de revient

Quelques exemples d'outils existants pour connaître son prix de revient...

- **Trésogest** : un outil développé par le CRA-W déjà mis en œuvre par le GP Porcs bio (UNAB) – Dimension collective aussi !
- L'outil « **connaître le prix de sa logistique** » développé par Diversiferm (...)
- Un outil développé par une équipe dans le BM pour établir le prix de revient des légumes

Très difficile pour certaines productions (maraîchage diversifié sur petites surfaces)

Connaître son coût de revient (coût de production)



Parmi les avantages de Trésogest

Témoignage de Marc André, fermier à la ferme bio de L'Esclaye :

- **Eviter de se baser sur de simples « impressions floues »** pour prendre ses décisions.
- **Identifier les facteurs qui déterminent les prix et les leviers d'action** ; les cibler. Il s'est rendu compte que les frais de vétérinaires ne jouaient que pour très peu pour équilibrer financièrement sa ferme bio. Par contre, les facteurs déterminants sont des coûts fixes sur lesquels il n'a aucune emprise : bâtiments, terrains et remboursements à la banque.
- Mettre en place de **nouveaux « réflexes » de gestion** : gestion au jour le jour ; anticipations, trésorerie prévisionnelle, réflexion sur des scénarii...
- Lorsqu'il se compare avec d'autres... il est très mauvais. Mais ces autres agriculteurs sont en fin de carrière ! Ils ont déjà remboursé tous leurs investissements... d'où les différences constatées !
- Trésogest a aussi constitué une **très grande aide pour négocier avec les banques**. Habituellement, sans chiffrage aussi clair, leur raisonnement classique est : quelles sont vos garanties ? Marc André est convaincu que sans le chiffrage que permettait un tel outil, il n'aurait pas obtenu ses prêts bancaires.

Connaître son coût de revient

Parmi les avantages de Trésogest

Témoignage du GP Porcs bio (UNAB) :

- Le prix au kg carcasse pendue était de 3,60€. A ce prix-là les producteurs ne s'en sortaient pas. **Chacun isolément, se culpabilisait**, pensant être personnellement responsable de ses difficultés économiques (« je ne fais pas bien mon travail », etc.). Les producteurs n'osaient pas évoquer un prix qui pourrait dépasser 4€ le kg.
- L'UNAB a fait un travail de comptabilisation considérable : toutes les factures des agriculteurs ont été encodées... puis quand les agriculteurs **ont vu le prix** de revient hors main d'œuvre, **ils ont pris conscience** qu'ils étaient tous dans la même situation ! **Une barrière mentale est tombée** et ils ont **ensuite osé exprimer quel était le prix équitable !** (sans se limiter à regarder quel était le prix pratiqué par les autres acteurs économiques) et négocier sur cette base avec les acheteurs.
- Les informations comptables pertinentes ont été partagées de manière ouverte entre tous les producteurs ; **la transparence des données économiques** fait partie de leurs règles de fonctionnement.

Le droit de la concurrence (1)

*“L'article 81 §1 du traité CE interdit les **accords entre entreprises**, les **décisions d'associations d'entreprises** et les **pratiques concertées** entre entreprises qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre les Etats membres de l'Union européenne et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun.*

(...)

*Les accords restrictifs de concurrence conclus **entre concurrents**, également dénommés ententes horizontales ou cartels, figurent parmi les violations les plus graves du droit de la concurrence. Il s'agit notamment des **accords par lesquels des entreprises concurrentes fixent les prix de leurs produits, se partagent les marchés (répartition géographique ou répartition des clients)**, se fixent des quotas de production, ou encore répondent de manière coordonnée aux appels d'offres.*

Le droit de la concurrence (2)

Un accord **ne doit pas nécessairement être écrit** pour tomber dans le champ d'application de l'article 81 du traité CE et de l'article 2 LPCE. **En effet, ces dispositions englobent également les pratiques concertées, c'est-à-dire une coordination entre entreprises qui, sans aller jusqu'à la conclusion d'un accord formel, adoptent sciemment une coopération pratique, par exemple par le biais de communications ou d'échanges d'informations qui ont pour but d'influencer le comportement des concurrents et donc le marché. Tel est le cas par exemple d'une entreprise qui communique à un concurrent la grille de prix qu'elle compte appliquer l'année suivante.**"

“Les accords entre concurrents qui portent sur la fixation des prix, le partage des marchés ou la limitation de la production sont presque toujours interdits en raison de leur caractère foncièrement nuisible pour la concurrence (leur objet étant précisément de restreindre la concurrence).”

Le droit de la concurrence (3)

Quid si :

- Les **consommateurs** participent eux-mêmes à la concertation ?
- Si plutôt que convenir de prix à appliquer entre les entreprises, un **organisme externe** et indépendant produit des **référentiels de prix**, dont les acteurs économiques font ce qu'ils en veulent (et ainsi ne pas tomber, semble-t-il, sous le coup d'une violation du droit à la concurrence) ?
(exemple : la SOCOPRO)
- Note : parmi les **exceptions** au droit de la concurrence : les organisations de producteurs

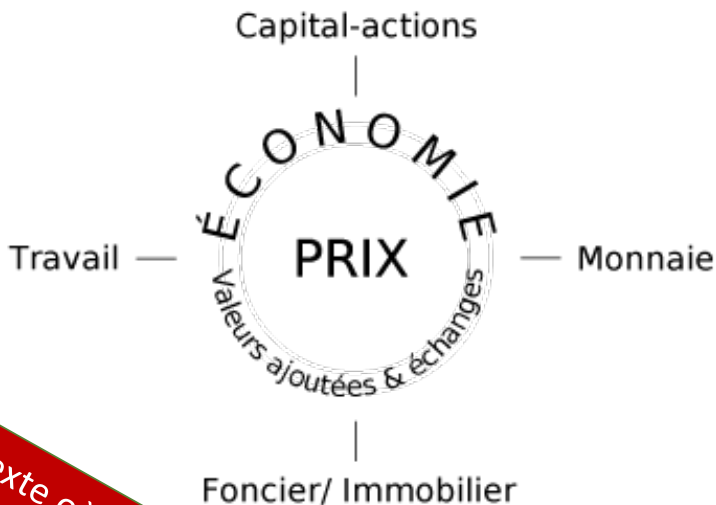
Un label prix juste ?



Quid des disparités au niveau des coûts de production et de l'impact sur les prix ?

- Des qualités de production différentes
- Mécanisation et surfaces de production plus ou moins grandes
- Endettement des producteurs

Est-il réellement possible de s'approcher du « vrai » prix ?



Le schéma ci-contre représente le cercle de l'économie, à l'intérieur duquel se font les échanges de biens et de services. Les quatre éléments qui sont à l'extérieur ne doivent pas pénétrer dans ce cercle. Autrement dit, si le capital, le foncier, la monnaie ou le travail deviennent marchandise, l'économie se désorganise

{SL : et les prix sont faussés ! Il n'est pas possible de connaître le « vrai » et/ou juste prix des marchandises}

Travail — PRIX — Monnaie

Valeurs ajoutées & échanges

Foncier/ Immobilier

Quid d'un contexte où tous les prix sont faussés ?
(PAC, OMS, etc.) ?

Comment établir le prix de chaque marchandise ?

**Un concept fondamental :
« l'étalon universel »**

« Fin de l'intermède 2 »

Une association économique est-elle sensée agir *directement* sur les prix ?

La politique...
...des marges...

...que nous...
...ne pouvons...

tout le long de la filière !

Comment s'engager sur des politiques de marges,
transparentes et différenciées, au service de la relocalisation ?

Base pour établir la politique de marge **le long de la filière...**

- **Partir du prix « garantis » ou « construit »... puis...**
- **Réfléchir la marge** en fonction des volumes en jeu, des coûts et temps de préparation, des livraisons et délais de paiement...

Comment s'engager sur des politiques de marges,
transparentes et différenciées, au service de la relocalisation ?

Quelques exemples de politiques de marges possibles

- Pour le transport, système de « **partage des marges** » entre **producteurs et magasins** ? (exemple : 7% payé par le producteur, 5% par le magasin) ?
- % remise demandée au producteur :
 - Si celui-ci livre à la plateforme
 - Si les marchandises sont enlevées chez lui
- Détermination d'un % de **marge** prise par le transporteur (ou le grossiste) et/ou le magasin **sur le prix en vente directe des produits des producteurs**
- Plutôt qu'une marge sur le chiffre d'affaires... un certain nombre de cents ajoutés par les magasins sur le prix au kilo (ou à la pièce...) => réduit l'impact sur les prix consommateurs, si augmentation des prix du côté producteur (*cf slide ci-dessous*) = **marge sur les volumes, sur les poids**, etc.
- Système de **péréquation des coûts** pour certains services (par exemple transport/livraison), avec un prix forfaitaire (comme pour la téléphonie, etc. un conçu un peu comme un service public) ?

Comment s'engager sur des politiques de marges, transparentes et **différenciées**, au service de la relocalisation ?

Construire une politique de *marge différenciée*, est loin d'être évident

Il est **important de l'aborder entre producteurs et magasins**, car elle est souvent source d'incompréhension et donc de tensions, alors que **bien gérée, elle est un outil intéressant pour favoriser la relocalisation des échanges**.

À ce titre, des magasins travaillent sur des marges différenciées sur les produits locaux qui, selon les produits va permettre:

- de **laisser plus de valeur ajoutée aux producteurs**
- ou de **proposer le produit à un prix plus avantageux pour le consommateur.**

Quels délais de paiement ?

Partager la plus-value au sein de la filière



Le partage de la plus-value, par exemple via une coopérative qui fait de l'achat-revente

Système du **prix moyen** pour les producteurs-fournisseurs

Ce système suppose une rémunération en deux temps :

1. Le **versement d'un acompte** à la livraison (défini par le Conseil d'administration, la direction)
2. Un **complément de prix** (calculé par le CA) versé (sur décision du CA ou de l'AG) en fin d'exercice en une seule fois sur base des résultats avant affectation et imposition (ou en plusieurs fois en fonction de la commercialisation des produits). Il peut ainsi être décidé de ne pas verser de complément en cas de mauvais résultats.

La coopérative pourrait convenir que le complément versé se situe dans une fourchette de prix.

L'engagement



La **contractualisation** plutôt que le scrutin...

L'engagement

Et quid de l'arrivée de nouveaux venus ?

- Quels sont les critères et conditions d'admission?
- Selon quelle procédure et dispositifs prévus lors d'une demande d'admission ?
- Le cas échéant, quels sont les critères d'exclusion ?

L'engagement

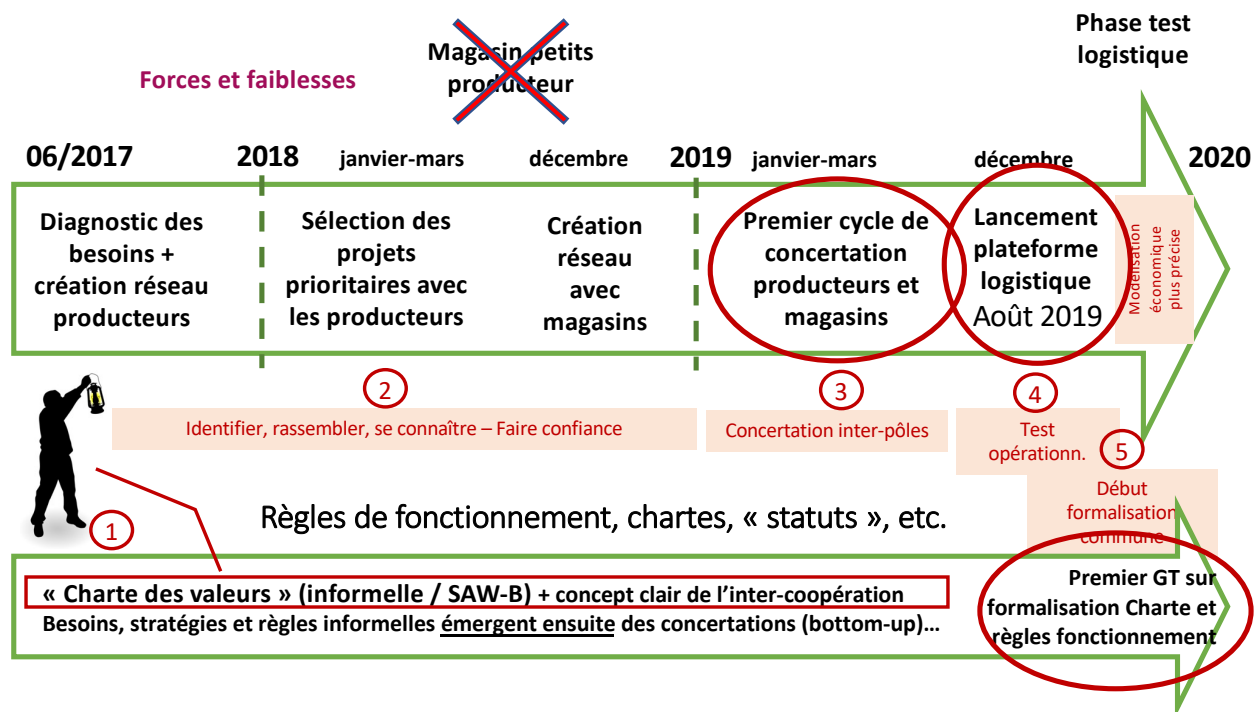


Un travail à poursuivre... (Charte, ROI, contrats...)

Histoire du lancement de la dynamique collective de la Ceinture alimentaire de Charleroi Métropole :

la suite...

Déroulé du lancement de la **dynamique collective** de la CACM en 2017-2019 – En résumé



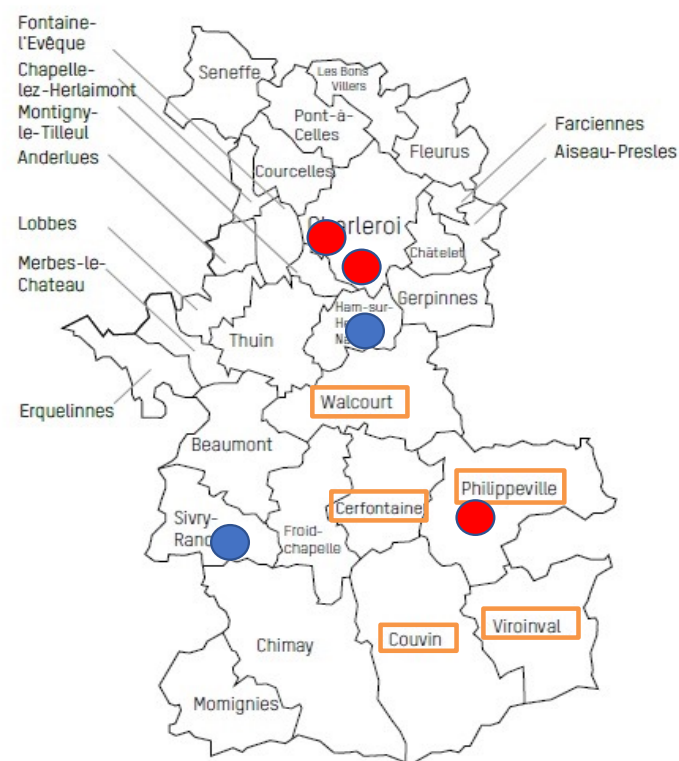
(2) Les actions réalisées durant la première période de subvention (2017 -2019)

Le lancement de la phase test (depuis août 2019)

Situation fin 2019 :

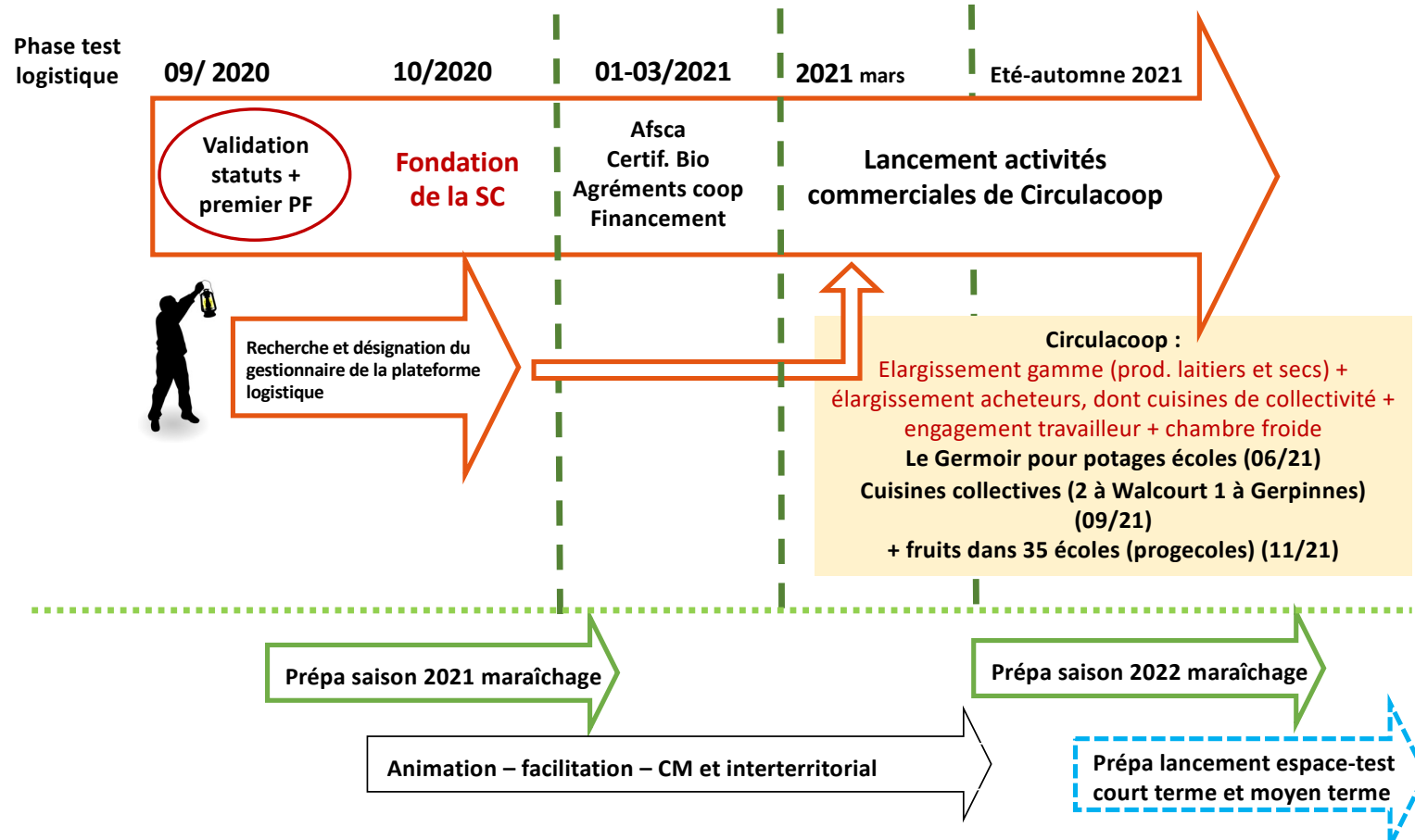
- 2 hubs fonctionnels
- 4 maraîchers + 1 fermier-boucher
- 3 magasins livrés en légumes
- Août- Sept : livraison de légumes
- Transport réalisé par un producteur
- « Véhicule juridique » = un autre producteur
- Mises au point + informatique : SAW-B
- Bilan du test -> volonté de poursuivre
-> Création coopérative en 2020

Hubs et points de vente locaux



Modèle privilégié : achat-revente, mais pas seulement...

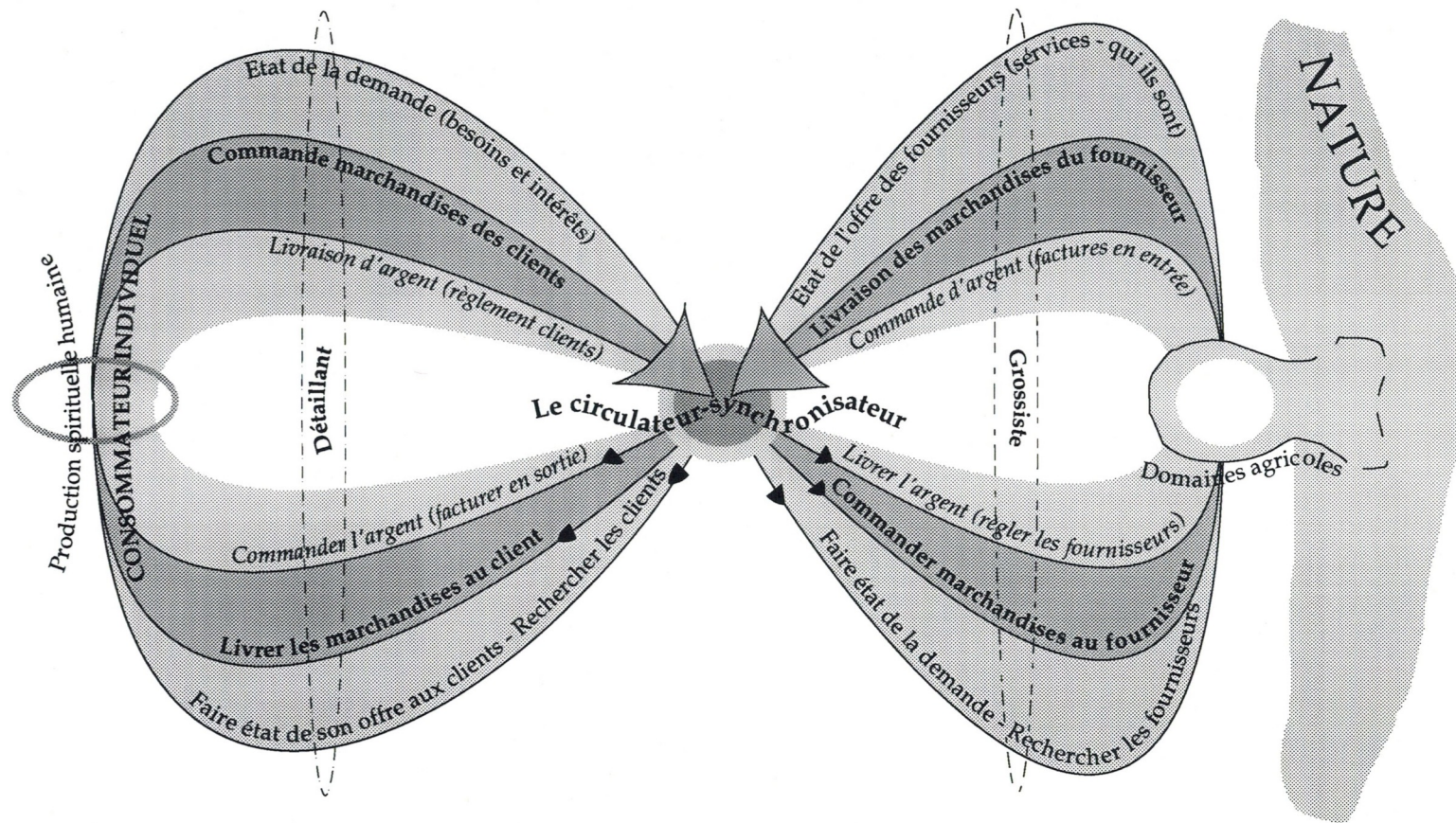
Lancement de « Circulacoop SC » coopérative de la **plateforme logistique** de la CACM



La logistique du « pôle médian »

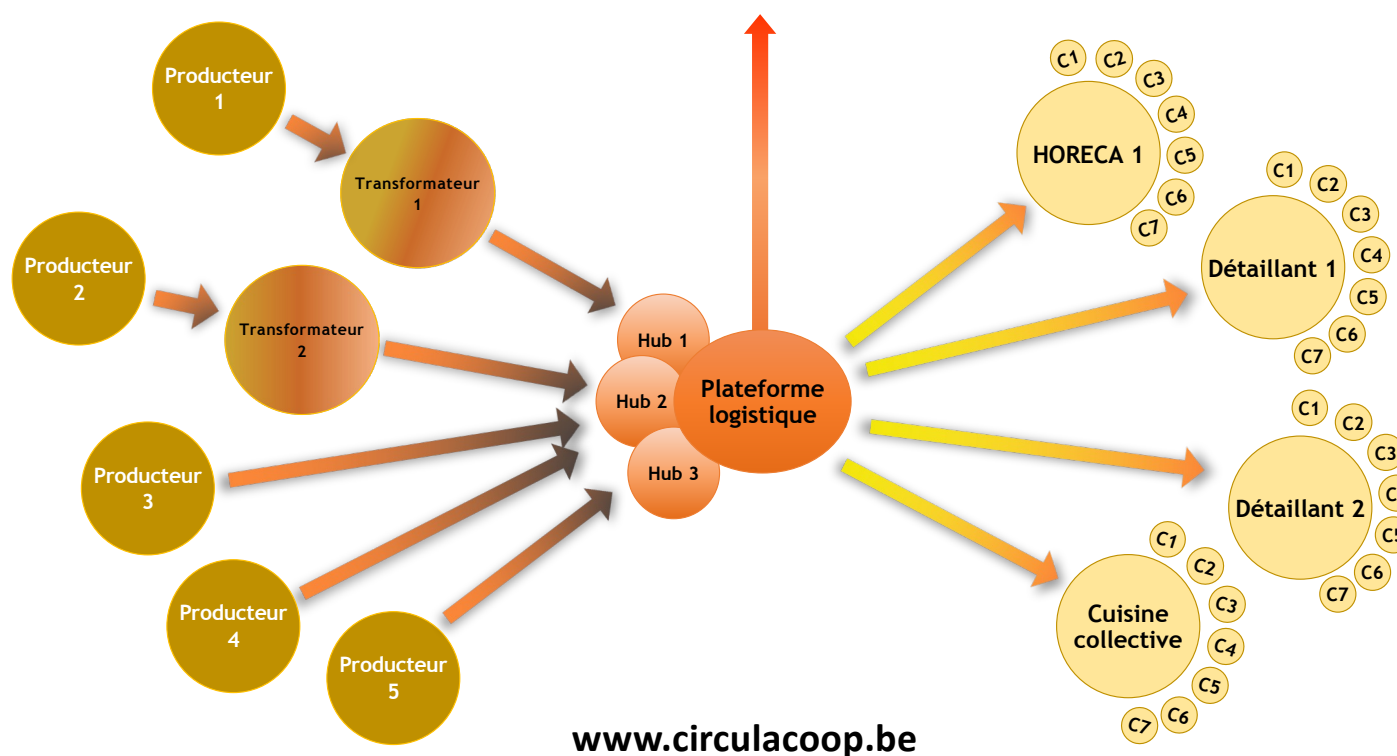


La logistique et « le pôle médian »



Toutefois, un enjeu central pour *tous* les acteurs:

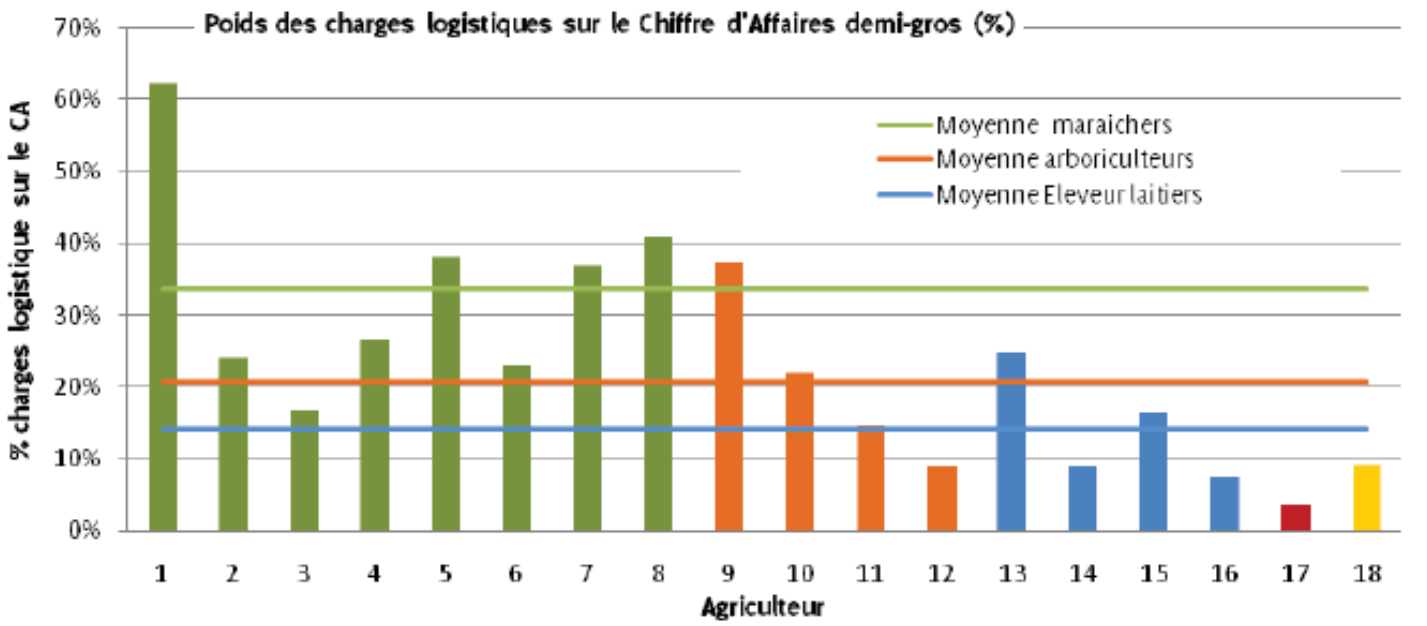
La plateforme logistique se situe à **un carrefour central « à contrôler »** impérativement, pour assurer une dynamique de coopération au service de tous



ENJEU 2 : -> logistique multi-produits... ?

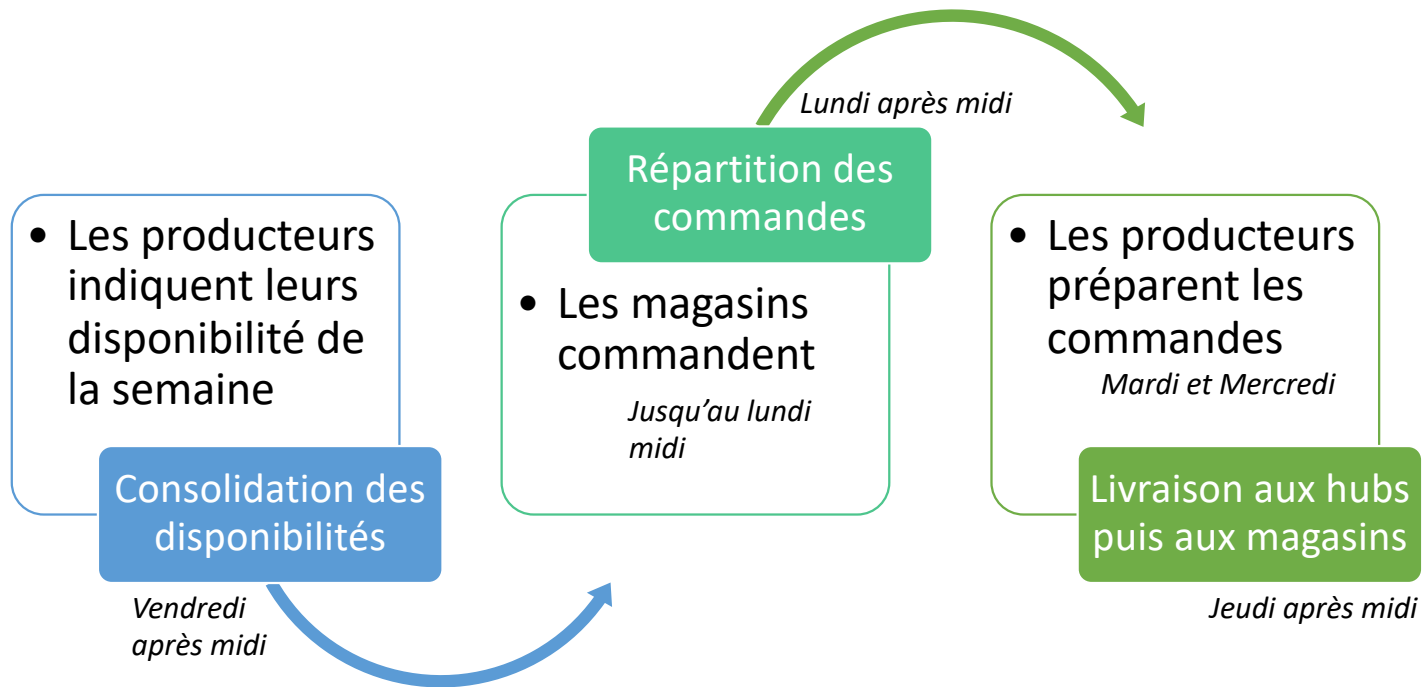
La collaboration logistique entre producteurs de fruits et légumes ne suffit pas pour optimiser la logistique

Si les **coûts logistiques** des producteurs de **produits laitiers** s'élèvent à **15%** de leur CA, ils grimpent à **33%** chez les **maraîchers locaux** (GABNOR, «*Relocalisation des approvisionnements du secteur demi-gros et durabilité des chaînes d'approvisionnement: pourquoi et comment impulser des pratiques logistiques collaboratives entre producteurs?*» 2014).



Extrait de « *Accompagner la relocalisation des échanges en fruits et légumes biologique* » (FNAB – 2015)

Le fonctionnement pratique (Une tournée en phase test tous les jeudis)



Bientôt les mardis aussi...

Transport des marchandises

Règlementations liées aux charges et statut des chauffeurs



Estimation de seuils de rentabilité pour la plateforme logistique

Entre 1 et 3 tournées par semaine

x

5 longueurs (km) de tournée possibles

x

8 phases de développement (au lieu de 7)

=

**120 scénarios à projeter
financièrement et à comparer**

Existe-t-il des solutions sérieuses ? Si oui *lesquelles* ?



Sans se mettre la tête dans le sable ?



Existe-t-il des solutions sérieuses ? Si oui *lesquelles* ?

Jusqu'en 2021, au niveau de la plateforme,
il ne faudrait donc pas trop s'engager, **demeurer ultra-souple, pouvoir suspendre ou redémarrer « à volonté »**

Situation mondiale extrêmement incertaine

⇒ Ne pas se lancer dans des investissements, dans de l'engagement de personnel, dans des promesses et communications qui voient relativement grand...
Prudence ? Avancer pas à pas ? Être économe ?
OU FAUT-IL au contraire SE LANCER ?



**L'échec (relatif) de la
Ceinture alimentaire Charleroi Métropole
en tant association économique**

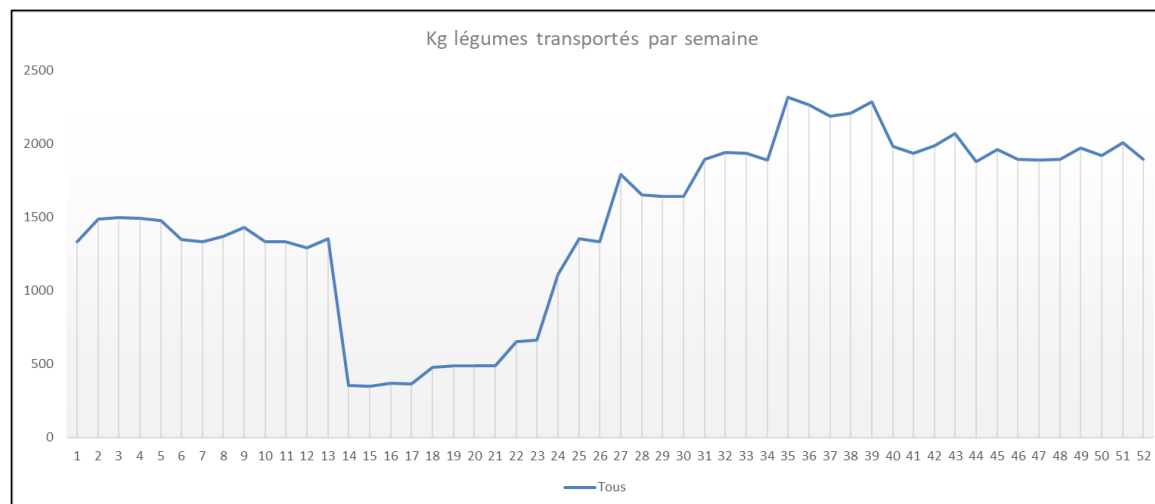
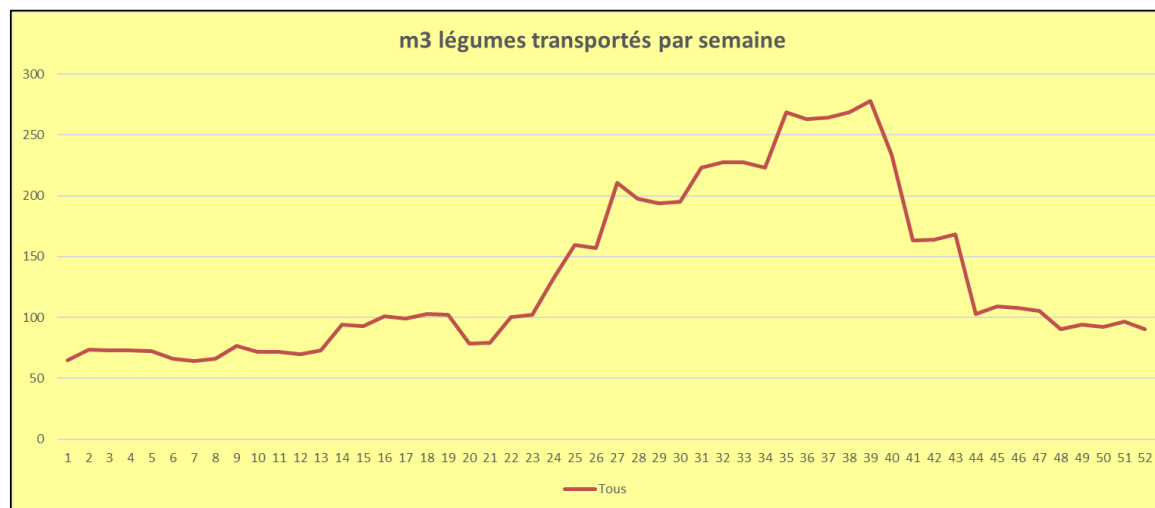
Parmi les facteurs qui furent « défavorables » au développement de l'association économique

- Méconnaissance du territoire et de ses réseaux
- Des ressources humaines trop faibles
- Des capitaux trop faibles... (mais peut-être était-ce bien ainsi...)
- Développer une activité de **grossiste dans ce contexte** : relevait quasiment de l'impossible...

Parmi les obstacles majeurs liés à l'activité celle du grossiste, « organe médian »

- Une **concurrence effrénée** entre grossistes bio
- Rentabilisation d'une activité de grossiste => **suffisamment de producteurs de taille moyenne**
- **Règlementations très contraignantes et complexes** relatives à la circulation des marchandises et aux normes de sécurité et d'hygiène => **taille suffisante**
- Prédominance d'intérêts « court-termistes »
- Enjeux complexes liés au **franco de port**
- Facteur humain décisif chez certains acheteurs
- **Effets de saisonnalité** importants côté maraîchage (forte baisse des volumes hivers-printemps)
- Pensée économique trop faible
- Covid 19

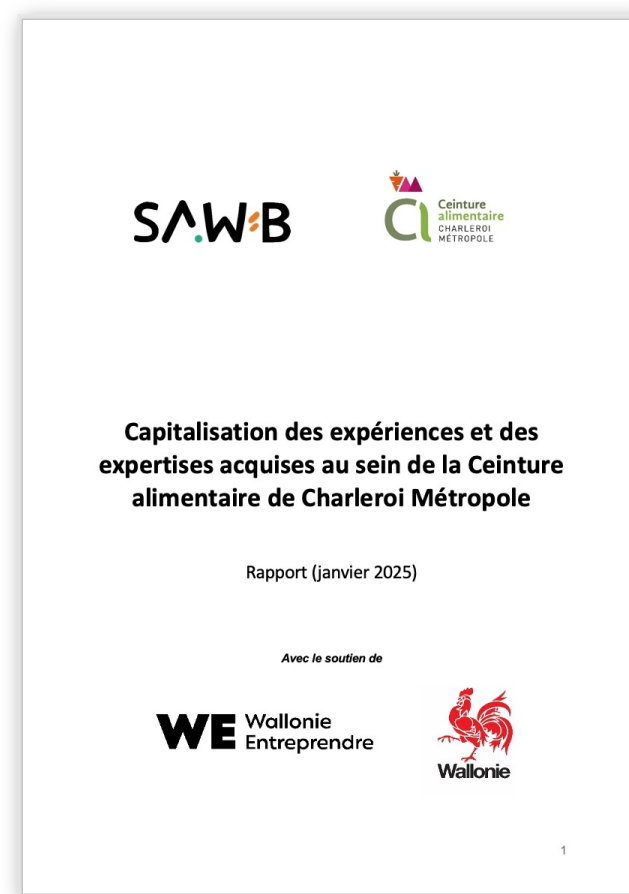
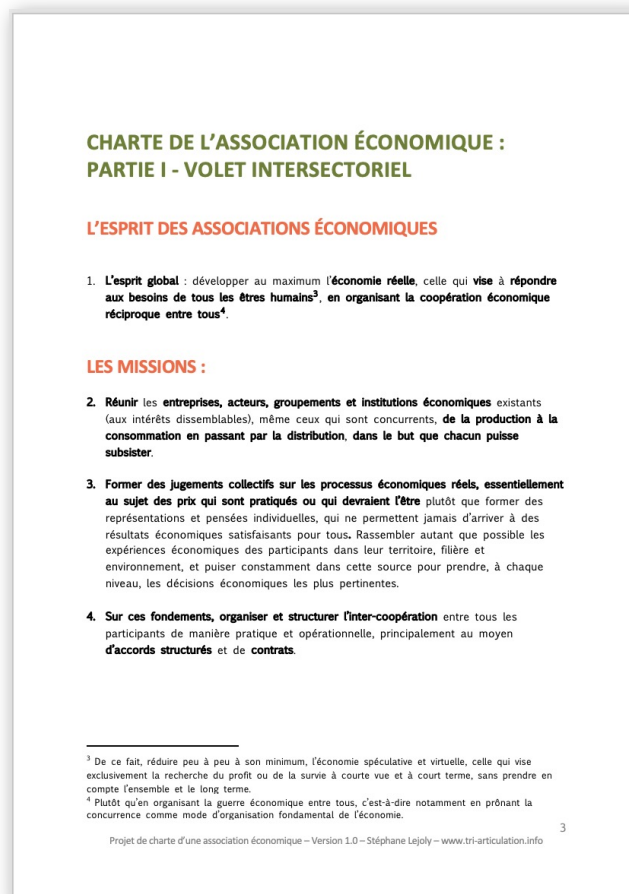
Parmi les facteurs « défavorables »



Quelques facteurs d'une importance décisive pour la réussite de l'association économique (inter-coopération économique)

- Non pas de l'amateurisme, mais au contraire **de grandes compétences professionnelles et capacités individuelles chez un *maximum* d'acteurs participant au processus d'inter-coopération.**
- Chaque fois que possible, parvenir à **réunir autour de la table *tous les points de vue de tous les pôles*** au sein d'une filière alimentaire donnée (production, distribution, consommation).
- **Les entreprises de taille au moins moyenne** constituent **une colonne vertébrale quasi indispensable** pour la structuration de la filière maraîchère (dans le cas de notre expérience), y compris pour le développement des plus petites entreprises.
- **Rassembler des acteurs économiques *les plus activement* à la recherche de débouchés** (du côté pôle production) **ou de marchandises** (du côté « pôle consommation »).

Un Vade mecum - Une Charte – Une expérience acquise







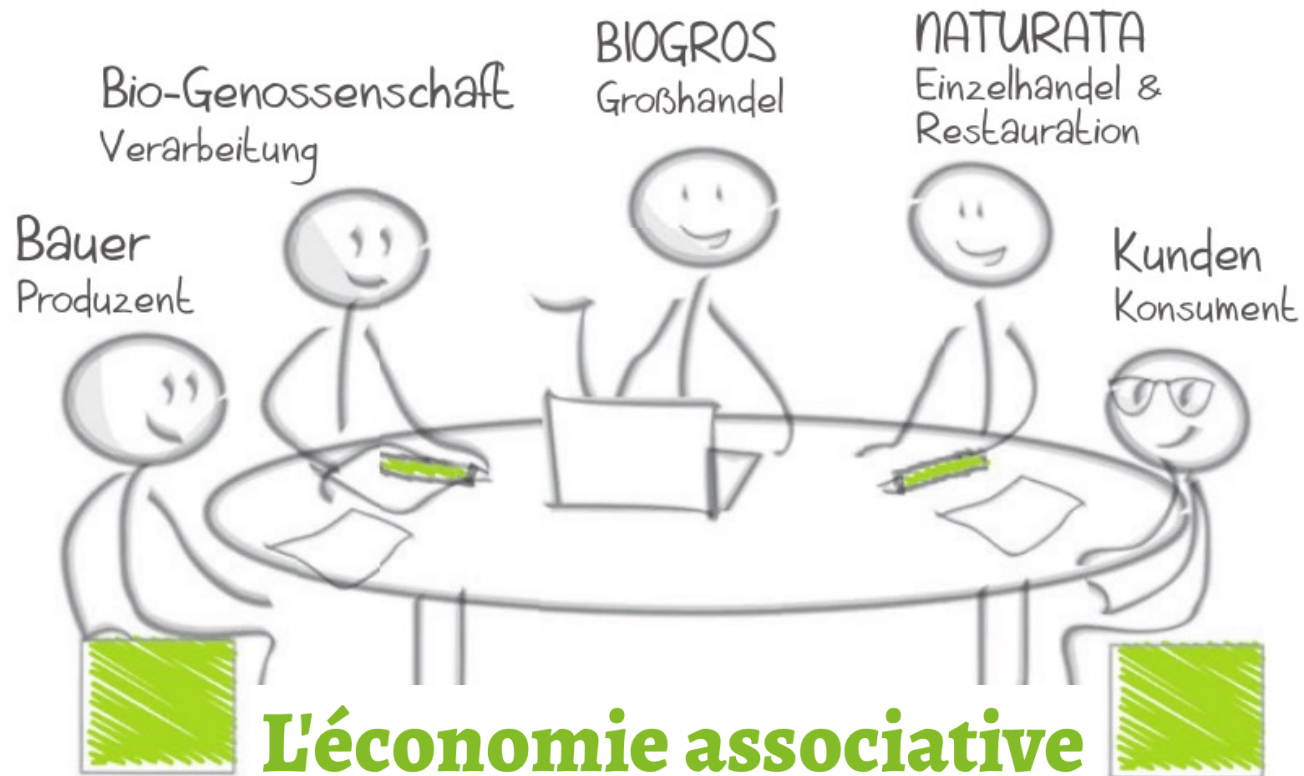
Le Luxembourg

100 communes
12 cantons

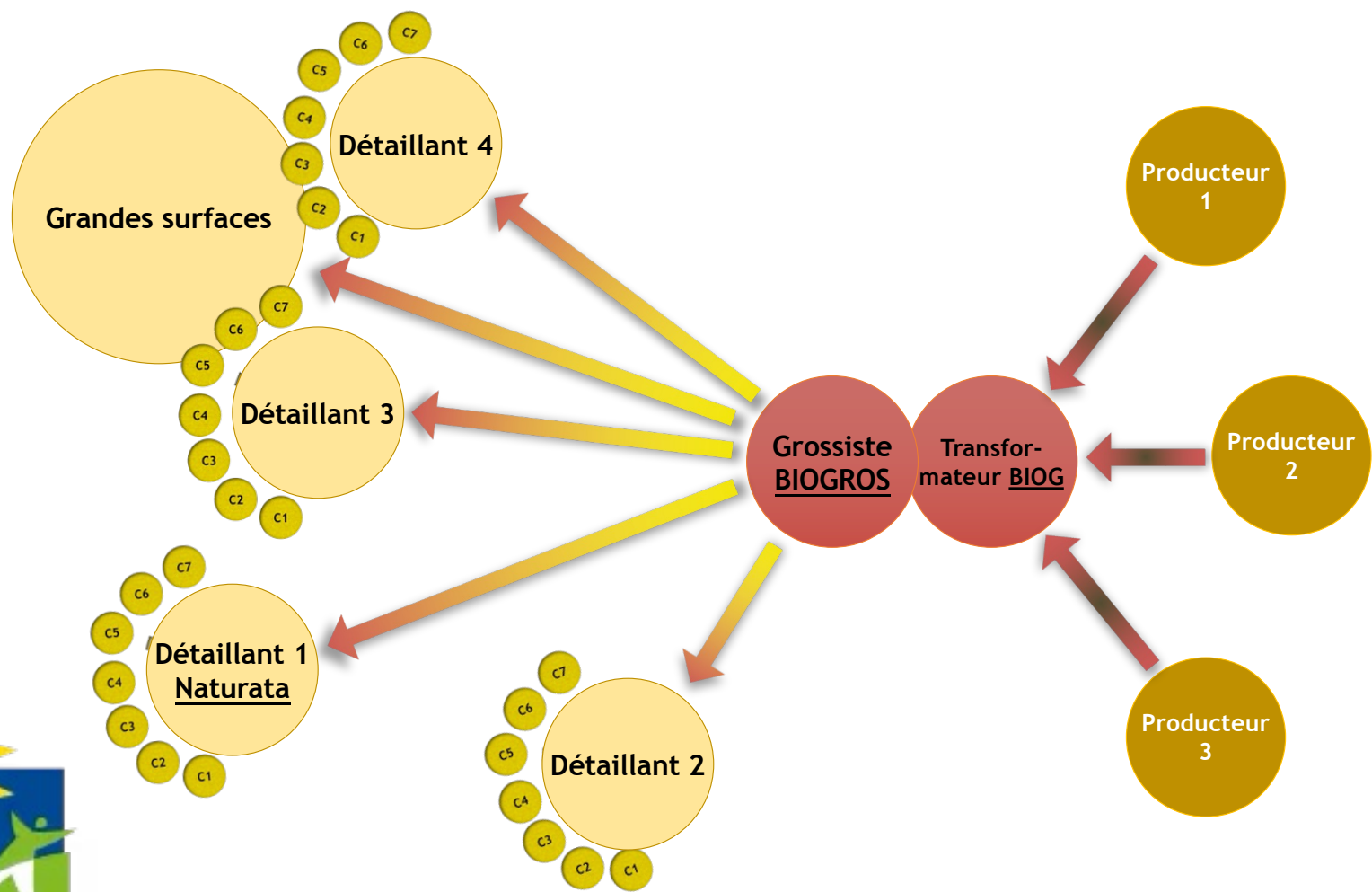
- ± 80 km N-S
- ± 50 km E-O
- 691.000 habitants



L'histoire du groupe OIKOPOLIS au Luxembourg Né à partir de 1988



L'économie associative
www.oikopolis.lu



NATURATA



Oikopolis
Services S.à.r.l.

BIOG-MOLKEREI

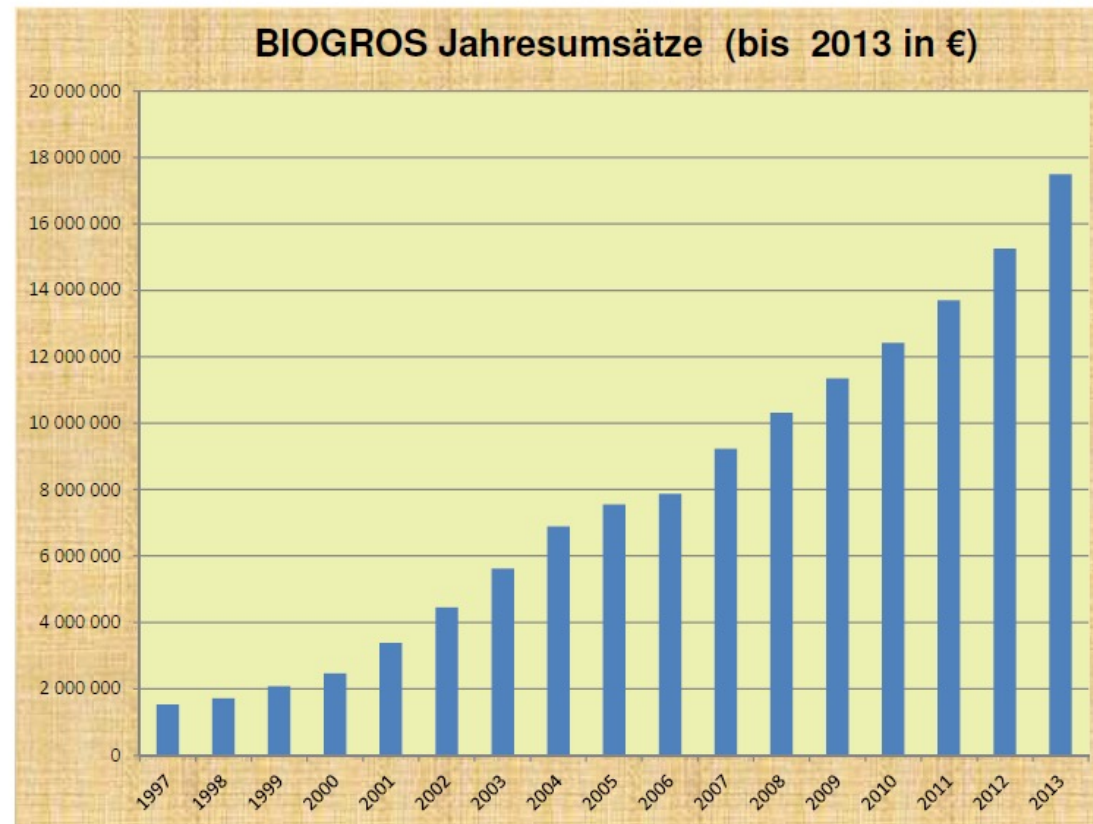


L'évolution du chiffre d'affaires de Biogros

Einige Fakten und Zahlen

Mitarbeiter am 31.12.2013

72 (55)



Groupe OIKOPOLIS

Situation au: 21.01.2025

N1 – Les propriétaires

N2 – La société mère (holding)

N3 – Activités centrales et autres participations

N3 + réseau Oikopolis (participations limitées dans petites entreprises)

OIKOPOLIS Foundation
(Fondateurs, collaborateurs, sympathisants)

Actions A: 26.988 = 26,99 %

Coopérative BIOG
(Agri/horticulteurs biologiques)

Actions A: 18.000 = 18,00 %

Actionnaires privés
(client(e)s et collaborateurs/trices)

Actions A: 44.760 = 44,76 %
Actions B: 10.252 = 10,25 %
Total: 55.012 = 55,01 %

OIKOPOLIS Participations SA (OPSA)

Actions A: 89.748

Actions B: 10.252

Total actions: 100.000

100%

NATURATA S.à r.l.

Commerce de détail

Bio Marchés & magasins bio fermiers

10 filiales
NATURATA

2 Bio-Bistro's
(Belval, Merl)

2 magasins
beauty & culture
(Munsbach, Merl)

100%

BIOGROS S.à r.l.

Commerce en gros

Achat & vente

Cuisine Artisanale

Conditionnement

Distribution & logistique

100%

OIKOPOLIS Services S.à r.l.

Propriétaire & bailleur

du centre OIKOPOLIS*

Prestataire de services:

Technique de construction et du bâtiment

Services centralisés en informatique / comptabilité / communication

*locataires = filiales d'OPSA

96,57%

BIOG Molkerei S.à r.l.

Laiterie

32,86%

Hëpperdinger
Wandenergie S.à r.l.

30,00%

Kass-Haff S.à r.l. S.I.S.

10,40%

Dudel-Magie S.à r.l.

10,49%

BIO-OVO SA

<1,00%

NATURATA eG

Bingenheimer Saatgut AG

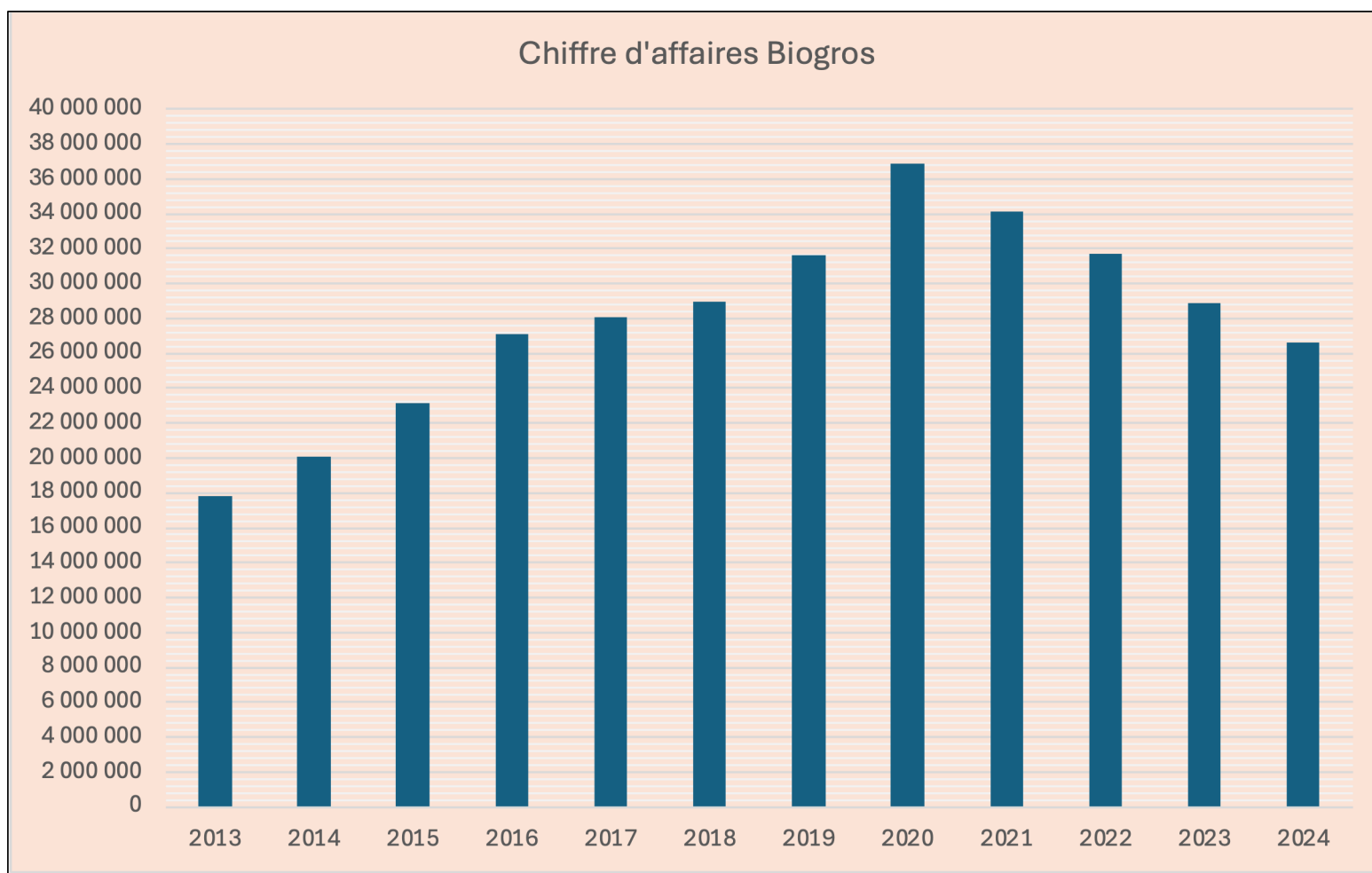
Gringgo s.c.

... = Consolidation intégrale

... = Consolidation à juste valeur

... = Valeur comptable des participations au coût effectif

L'évolution du chiffre d'affaires de Biogros



Biogros

Baisses massives du chiffre d'affaires

- **Détérioration économique globale** (guerres ; coûts énergétiques +++ ; difficultés d'approvisionnement)
- **Détérioration du bio en Europe occidentale**
- Les grandes chaînes misent de + en + sur le bio – **Concurrence des discounters** (Aldi ; Lidl)
- **Transfert des magasins spécialisés bio vers les supermarchés classiques et aussi vers les discounters**
- Avantages en termes de coûts des chaînes de supermarchés : **énormes économies d'échelle et logistique ultra-performante**
- **Refus d'écraser les prix** en baissant les revenus des producteurs