

Publié le 23 octobre 2020

Les Epl s'engagent pour favoriser la consommation de produits locaux

40 % de la surface agricole française sont destinés à l'exportation, tandis que les importations représentent l'équivalent de 30 % de cette même surface. Les raisons en sont diverses : le libre-échange, la rationalisation économique mais aussi l'agrandissement des exploitations spécialisées dans un type de culture. La crise sanitaire que nous vivons provoquent néanmoins une prise de conscience ayant des conséquences sur nos modes de vie. Dans ce contexte, les Epl ont fait état lors du congrès d'Angers de leurs engagements pour favoriser la consommation de produits locaux.



I - L'expérience de la SAPHIR

L'activité de la Société d'Aménagement des Périmètres Hydroagricoles de l'île de la Réunion (SAPHIR) se situe en amont des problématiques de distribution. L'eau est indispensable pour la production. **Philippe Lorion, directeur général de la SAPHIR**, explique que l'enjeu était de pouvoir apporter de l'eau vers les périphéries de l'île de la Réunion. Le premier réservoir a été mis en œuvre dans les années 60 avant d'être dupliqué dans le Bras de Cilaos.

Dans le cadre de la mise en œuvre du projet, l'Epl a réalisé un maillage des infrastructures avec des travaux d'envergure visant à interconnecter les périmètres du sud. La SAPHIR s'est affirmée comme un exploitant des périmètres irrigués départementaux de La Réunion pour l'équivalent de 60 à 70 millions d'euros.

L'Epl a également accompagné le développement de la canne à sucre comme spécialité locale, l'agriculture cannière étant prédominante.

II - Le rôle des MiN d'Angers et de Nantes pour relocaliser la consommation et l'utilisation des ressources locales

Les marchés d'intérêt national (MiN) sous forme d'Epl ont un rôle déterminant dans la promotion des produits locaux et donc l'approvisionnement en circuits courts.

Yves Gidoïn, Président du MiN d'Angers, explique que **deux tiers des fruits et légumes sont écoulés dans un rayon de 100 km**. **Pascal Bolo, Président de la Société d'économie mixte du Marché d'intérêt national de Nantes** compte 105 opérateurs, dont 40 producteurs. Ils viennent de Nantes à La Rochelle et ont une activité de fruits et légumes.

Pour accompagner et accélérer la relocalisation, les MiN doivent devenir des véritables plateformes de commercialisation au service des circuits courts en soutenant les petits producteurs et en les aidant à communiquer sur leurs produits.

Yves Gidoïn a mis en œuvre des ateliers qui, depuis 5 ans, mettent en avant les spécialités locales. Pendant la crise sanitaire, le MiN d'Angers a développé du drive fermier, et a créé des colis alimentaires produits en Anjou. Le MiN s'est par ailleurs mis en place **l'opération #Adopte un Maraîcher**.

Pour Pascal Bolo, les MiN sont les lieux par excellence des territoires, issus des vestiges de l'économie administrée. Dans un contexte où plus de 80 % de la distribution alimentaire est assurée par la grande distribution, les MiN doivent garantir une nourriture de qualité. Au MiN de Nantes, des producteurs du secteur viennent tous les matins proposer leurs marchandises, l'Epl appliquant une redevance modeste.

D'un mouvement de disparition des MiN (passés du nombre de 220 à 42 sur l'ensemble du territoire), une reprise très forte est désormais amorcée. A cet égard, la Covid-19 a servi d'accélérateur par le biais d'actions de communication auprès des producteurs.

De son côté, Yves Gidoïn observe le mouvement de professionnalisation des grossistes. Ils constituent des acteurs majeurs pour offrir la possibilité de fournitures de qualité autour du Projet alimentaire du territoire d'Angers et de la préoccupation de favoriser les circuits courts.

III - Angers Loire Restauration en pointe sur les produits locaux

Pour les acheteurs comme **Sophie Sauvourel, Directrice Générale de la société ALREST (Angers Loire Restauration)** la préoccupation du local est déjà présente depuis longtemps puisque les produits locaux représentent déjà 50 % de ses achats. La société ALREST vise des objectifs ambitieux puisque la société souhaite atteindre 80 % d'achats dans un rayon de 150 km d'ici 2030, comme le préconise l'Agence de la transition écologique (Ademe). A cet égard, les MiN peuvent apporter une aide dans le rapprochement avec les producteurs et la structuration de la filière d'achat.

Un autre frein mis en avant par Sophie Sauvourel est **la question du volume dans le cadre de l'application du code des marchés publics**. Autre objectif : développer des produits issus de l'agriculture biologique en concordance avec le projet alimentaire du territoire.

Par Julien PEOC'H