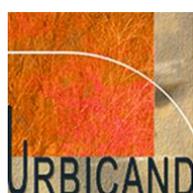




"LA CHAÎNE LOGISTIQUE ALIMENTAIRE" DANS LE CADRE DU PROJET ALIMENTAIRE TERRITORIAL (PAT) SUD MEURTHE-ET-MOSELLE



RAPPORT D'ETUDE
OCTOBRE 2019

Blezat Consulting : Antoine JAN & Julie SEEGERs

antoine.jan@blezatconsulting.fr ✉

Logicités : Jérôme LIBESKIND

jerome.libeskind@gmail.com ✉

Urbicand : Xavier BONIN

xavier.bonin@urbicand.com ✉

TABLE DES MATIERES

I. PHASE 1 : DES LOGIQUES ALIMENTAIRES CONTRASTEES AU SEIN DU TERRITOIRE	6
A. Une agriculture majoritairement « grandes filières » et « export »	6
1. Les grandes cultures céréalières	7
2. Les filières d'élevage : viande et lait	9
a) Différents outils pour créer de la valeur ajoutée	9
b) La situation sur le PAT Sud 54	9
3. La mirabelle : une autre filière d'export	13
B. Recentrer la politique alimentaire sur des filières « endogènes »	14
1. Un enjeu foncier pour des filières très déficitaires	14
2. La restauration collective : un marché public logique ?	15
a) Présentation de l'écosystème	15
b) Estimation des volumes à l'échelle du PAT Sud 54	20
3. L'approvisionnement des commerces alimentaires en produits locaux : une problématique de logistique alimentaire ?	22
II. PHASE 2 : DES ATELIERS DE TRAVAIL CIBLES	25
1. Accompagner les installations : outils fonciers et planification	25
a) Identification des sites à enjeux	25
b) Les outils fonciers pour...	27
c) Les outils de planification pour...	28
d) Les orientations proposées par le Comité de Pilotage	31
2. Ateliers de transformation légumeries et conserveries	32
a) Légumeries	33
b) Conserveries	35
c) Les orientations proposées par le Comité de Pilotage	37
3. Logistique	38
a) Les plateformes collectives de producteurs	38
b) Les carreaux de producteurs	41
c) Des solutions logistiques indirectes	44
d) Les orientations proposées par le COPIL	51
III. ANNEXE	52

TABLE DES ILLUSTRATIONS

FIGURE 1 : DES IDENTITES ET DES LOGISTIQUES CONTRASTEES, QUI APPELLENT A CIBLER SA POLITIQUE ALIMENTAIRE.....	6
FIGURE 2 : ORIENTATIONS TECHNICO-ECONOMIQUE DES COMMUNES (SOURCE : RGA 2010)	6
FIGURE 3 : PAYSAGES AGRICOLES DU SCOT – SCOT 2012.....	7
FIGURE 4 : EVALUATION DE LA CAPACITE D'AUTONOMIE ALIMENTAIRE EN BLE A L'ECHELLE DU PAT SUD 54 (CALCUL BLEZAT SUR BASE RPG 2018, AGRESTE 2015 ET INCA)	8
FIGURE 5 : UNE LOGISTIQUE DE COLLECTE ET D'EXPORT DES CEREALES ORGANISEE AUTOUR DU FLUVIALE – URBICAND 2018	8
FIGURE 6 : EVALUATION DE LA CAPACITE D'AUTONOMIE ALIMENTAIRE EN LAIT A L'ECHELLE DU PAT SUD 54 (CALCUL BLEZAT SUR BASE RPG 2018, AGRESTE 2015 ET INCA)	9
FIGURE 7 : LOCALISATION DES ETABLISSEMENTS DE TRANSFORMATION DU LAIT ET DE COMMERCE DE GROS DE LAIT ET PRODUITS LAITIERS (SOURCES : SIRENE, AGRESTE, TRAITEMENT BLEZAT CONSULTING 2019)	10
FIGURE 8 : EVALUATION DE LA CAPACITE D'AUTONOMIE ALIMENTAIRE EN VIANDE BOVINE A L'ECHELLE DU PAT SUD 54 (CALCUL BLEZAT SUR BASE RPG 2018, AGRESTE 2015 ET INCA)	11
FIGURE 9 : LOCALISATION ET TAILLE DES ABATTOIRS (SOURCE : SRISE/DRAAF ET INTERBEV GRAND EST)	12
FIGURE 10 : PART DES VERGERS DANS LA COMMUNE ET VARIETES DES PRODUCTIONS PAR DEPARTEMENT (SOURCE : SRISE/DRAAF GRAND EST).....	13
FIGURE 11 : EVALUATION DE LA CAPACITE D'AUTONOMIE ALIMENTAIRE POUR LA VIANDE DE PORC, LA VOLAILLE ET LES LEGUMES A L'ECHELLE DU PAT SUD 54 ((CALCUL BLEZAT SUR BASE RPG 2018, AGRESTE 2015 ET INCA).....	14
FIGURE 12 : MODALITES D' ACTIONS DES OPERATEURS PUBLICS SUR LA PROBLEMATIQUE FONCIERE (SOURCE : BLEZAT CONSULTING)	15
FIGURE 13 : REPARTITION DES REPAS SUR LE PAT SUD 54 (SOURCE : BILAN DE LA CONSOMMATION DE PRODUITS LOCAUX - CONSOMMATION INDIVIDUELLE ET RESTAURATION COLLECTIVE - ET POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT POUR LE PAT SUD 54)	15
FIGURE 14 : REPARTITION DES REPAS / JOUR ET PAR EPCI SUR LE SUD 54 (SOURCE : BILAN DE LA CONSOMMATION DE PRODUITS LOCAUX - CONSOMMATION INDIVIDUELLE ET RESTAURATION COLLECTIVE - ET POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT POUR LE PAT SUD 54).....	16
FIGURE 15 : LOCALISATION ET DIMENSIONS DES CUISINES CENTRALES AGREEES CE SUR LE SUD 54 (SOURCE : BILAN DE LA CONSOMMATION DE PRODUITS LOCAUX - CONSOMMATION INDIVIDUELLE ET RESTAURATION COLLECTIVE - ET POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT POUR LE PAT SUD 54).....	17
FIGURE 16 : REPARTITION DES REPAS SELON LE MODE DE GESTION (SOURCE : BILAN DE LA CONSOMMATION DE PRODUITS LOCAUX - CONSOMMATION INDIVIDUELLE ET RESTAURATION COLLECTIVE - ET POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT POUR LE PAT SUD 54)	17
FIGURE 17 : LOCALISATION DES GROSSISTES PAR GAMME DE PRODUITS, SUR LE PAT SUD 54 (DONNEES INSEE 2018 – CARTE URBICAND)	18
FIGURE 18 : LES PLATEFORMES DE PRODUCTEURS POUR LA RHD COLLECTIVE EN REGION GRAND EST - BLEZAT CONSULTING 2017	20
FIGURE 19 : ESTIMATION DES VOLUMES DE PRODUITS CONSOMMES PAR LA RHD COLLECTIVE SUR LE TERRITOIRE DU PAT - BLEZAT CONSULTING 2019 SUR LA BASE DES DONNEES PAT ET GIRA FOOD SERVICE	21
FIGURE 20 : ANALYSE DES FLUX DE DEPLACEMENT DE PERSONNES ET LIEN AUX ESPACES DE COMMERCIALISATION EN VENTE DIRECTE (DONNEES SCOT – CARTE URBICAND)	22
FIGURE 21 : ANALYSE DES FLUX DE DEPLACEMENT DE PERSONNES ET LIEN AUX ESPACES DE COMMERCIALISATION DE PROXIMITE (DONNEES SCOT ET INSEE – CARTE URBICAND).....	23
FIGURE 22 : LEVIERS D' ACTIONS DES COLLECTIVITES SELON LES MAILLONS DE LA CHAÎNE ALIMENTAIRE (BLEZAT CONSULTING 2019)	24
FIGURE 23 : PART DES EXPLOITATIONS DANS LA SAU SANS SUCCESEUR CONNU EN 2010 (RGA)	25
FIGURE 24 : EXEMPLES DE SITES ETUDIES – URBICAND ET BLEZAT CONSULTING 2019	26
FIGURE 25 : RECENSEMENT DES PROJETS DE TRANSFORMATION ALIMENTAIRE (DONNEES PAT SUD 54 – CARTE URBICAND)	32
FIGURE 26 : ZOOM SUR LES PROJETS DE TRANSFORMATION LEGUMIERES, AVEC LES EFFECTIFS SCOLAIRES ET LES CUISINES CENTRALES EN FOND DE CARTE (DONNEES INSEE ET PAT SUD 54 – CARTE URBICAND).....	33
FIGURE 27 : ZOOM SUR LES PROJETS DE COSNERVERIE (DONNEES PAT SUD 54 – CARTE URBICAND).....	36

FIGURE 28 : LCOALISATION DES CUISINES CENTRALES, DES ETABLISSEMENTS SCOLAIRES ET DES GROSSISTES (INSEE 2019– CARTE URBICAND)..... 39

FIGURE 29 : MODELE ECONOMIQUE THEORIQUE D'UNE PLATEFORME DE PRODUCTEURS (BLEZAT CONSULTING 2019) 41

FIGURE 30 : LES DIFFERENTES FONCTIONS DES MIN QUI SE SONT PROGRESSIVEMENT AGREGÉES ET ORGANISÉES AUTOUR DE LA FONCTIONNALITE ORIGINELLE DE LA VENTE EN GROS - BLEZAT CONSULTING 2019..... 42

FIGURE 31 : LES EVOLUTIONS STRATEGIQUES DE MARCHES HISTORIQUES - BLEZAT CONSULTING 2019..... 42

FIGURE 32 : MODELE ECONOMIQUE THEORIQUE D'UN CARRÉAU DE PRODUCTEURS (BLEZAT CONSULTING 2019) 43

FIGURE 33 : LES DIFFÉRENTS TYPES DE LIVRAISON A DOMICILE (SOURCE : LOGICITES) 46

FIGURE 34 : EXEMPLE DE STRAT'UP PROPOSANT DES SERVICES INNOVANTS DE MAILLAGE LOGISTIQUE 47

FIGURE 35 : EXEMPLES DE SOLUTIONS DE LIVRAISON DE FRUITS ET LEGUMES SUR LE LIEU DE TRAVAIL 47

FIGURE 36 : EXEMPLE DE CONSIGNE DE VENTE DIRECTE 47

INTRODUCTION – OBJECTIFS ET DEROULE

Ce rapport vient compléter les supports de présentation, notes de travail et rapports en format power point rédigés pour les différentes phases de l'étude.

Il permet de résumer et lier de manière plus littérale et logique les sujets abordés au cours de la mission, et notamment dans les différentes réunions de travail.

La mission confiée au groupement Blezat consulting, Logicités, Urbicand par le Pôle métropolitain Nancy Sud Lorraine contribue au Projet Alimentaire Territorial (PAT) Sud Meurthe-et-Moselle initié depuis 2017.

Rappelons que les objectifs du présent accompagnement sont :

- **Caractériser la chaîne logistique alimentaire** : filières, acteurs, enjeux, volumes...
- **Participer à l'élaboration de solutions opérationnelles au service de l'amélioration de la chaîne alimentaire locale**, par un apport de connaissances ciblées et en cohérence avec les compétences des acteurs publics
- **Apporter des solutions opérationnelles sur le foncier agricole, notamment au service de l'alimentation locale**, et plus particulièrement dans les zones à pression urbaine

L'étude s'organise en 3 temps majeurs, que nous suivons dans ce document :

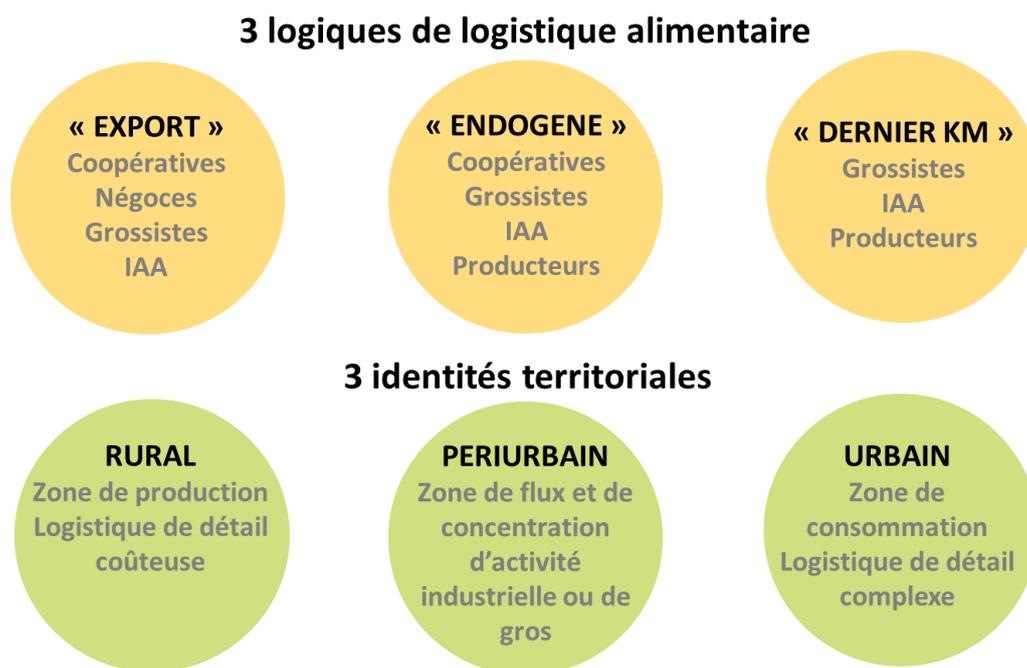
- **Phase 1** : synthèse des études menées, rédaction d'un diagnostic et synthèse des enjeux
- **Phase 2** : apport de connaissances opérationnelles aux projets et aux territoires, sur des sujets ciblés par les élus du Bureau du Pôle Métropolitain : foncier et planification, logistique alimentaire, et outils de transformation, via la tenue de 3 ateliers de travaux
- **Phase 3** : approfondissement des recommandations sur la planification en lien avec les enjeux et compétences SCOT (urbanisme commercial, foncier agricole, ...) et édition d'un guide spécifique sur ce point (*document annexe non compris dans ce document*)

I. PHASE 1 : DES LOGIQUES ALIMENTAIRES CONTRASTÉES AU SEIN DU TERRITOIRE

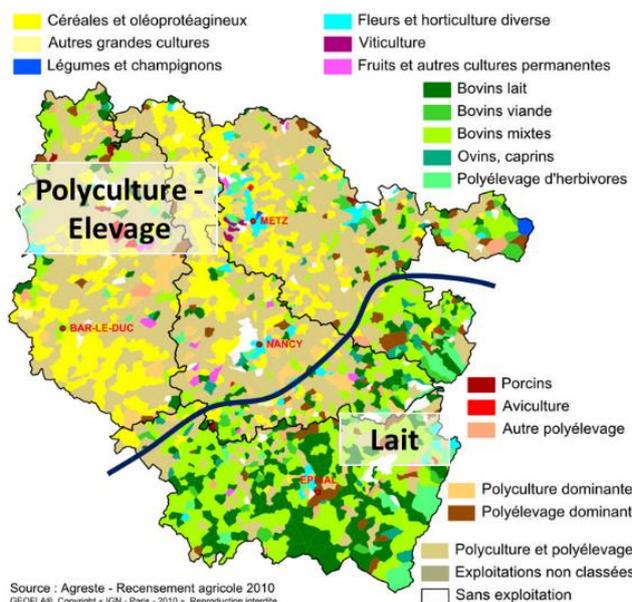
Le territoire du PAT Sud 54 regroupe en son sein des **logiques agricoles, agroalimentaires et territoriales très contrastées**.

Il convient de les appréhender brièvement pour **cibler l'action publique** d'une stratégie alimentaire de territoire.

Figure 1 : Des identités et des logistiques contrastées, qui appellent à cibler sa politique alimentaire



A. Une agriculture majoritairement « grandes filières » et « export »



Le territoire est à la croisée de 2 bassins agricoles, toutefois **tous deux orientés « grandes filières »**.

La carte ci jointe montre les 2 principaux bassins agricoles (lait et grandes cultures), au travers des orientations technico-économiques des communes, données par les exploitations agricoles qui y avaient leur siège en 2010.

Figure 2 : Orientations technico-économique des communes (Source : RGA 2010)

A l'échelle du PAT Sud 54, **46% de la Surface Agricole Utile est engagée sur des Grandes**

Cultures (céréales, oléagineux, protéagineux). On retrouve principalement ces cultures dans la partie Nord du territoire. Ces cultures sont essentiellement dédiées à l'export en dehors du territoire (polarisation du port de Metz).

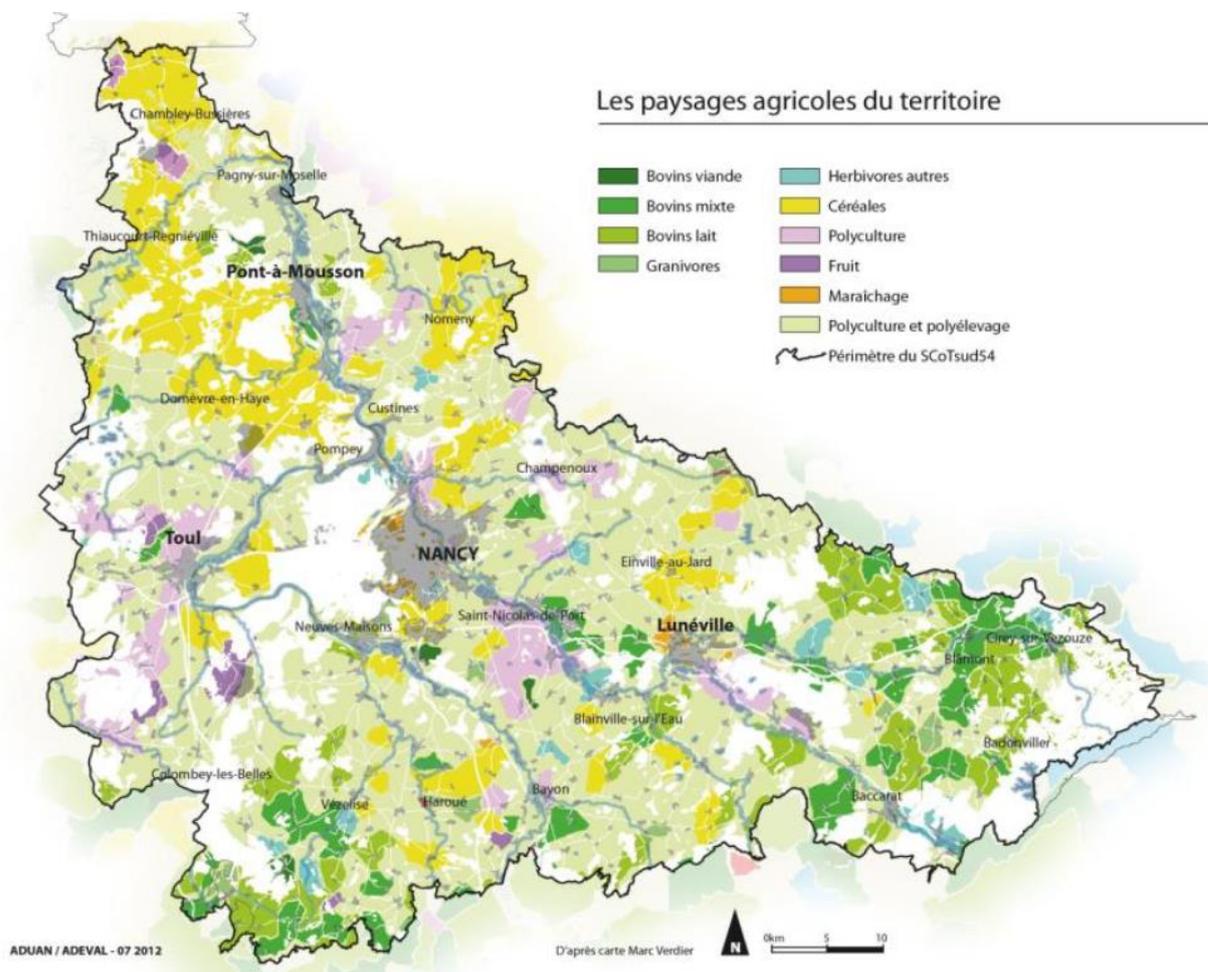


Figure 3 : Paysages agricoles du SCOT – SCOT 2012

Le solde des surfaces agricoles, est quasiment exclusivement occupé par des cultures fourragères, dédiée à l'élevage et des prairies permanentes. On retrouve ces paysages agricoles dans la partie sud du territoire, où les systèmes bovins lait et bovins viande sont plus prédominants.

Moins de 0,5% des surfaces agricoles sont dédiées à des vergers ou des légumes frais ou du maraîchage.

Le poids des grandes cultures et de l'élevage laitier, implique un tropisme important vers une organisation « export – grande filière ». Cela explique notamment qu'en 2010, seules 20% des exploitations du territoire SCOT déclaraient vendre une partie de leur production en circuits courts (moins d'un intermédiaire). Pour plus de la moitié d'entre elles, cela représentait toutefois moins de la moitié de leurs ventes.

1. Les grandes cultures céréalières

A l'échelle du PAT Sud 54, les céréales représentent un peu plus d'un quart des productions agricoles en valeur.

Cela place le territoire en **forte capacité d'autonomie sur les céréales** (environ 13 fois la consommation théorique globale du territoire en Blé tendre, cf schéma). Cette projection est toutefois théorique,

puisque la majorité des flux s'exportent en dehors du territoire, via une logistique fluviale orientée vers Metz. On compare ici un potentiel de consommation à une capacité de production.

Figure 4 : Evaluation de la capacité d'autonomie alimentaire en Blé à l'échelle du PAT Sud 54 (calcul Blezat sur base RPG 2018, Agreste 2015 et INCA)

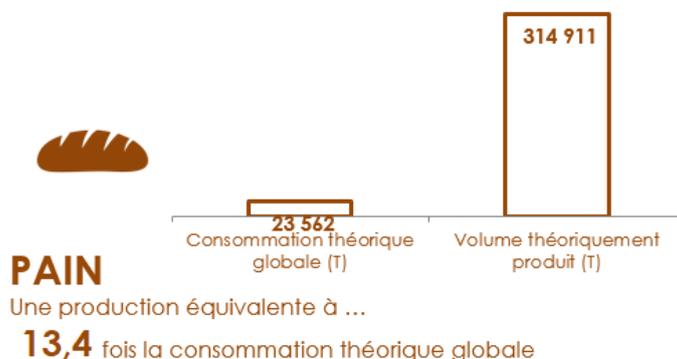
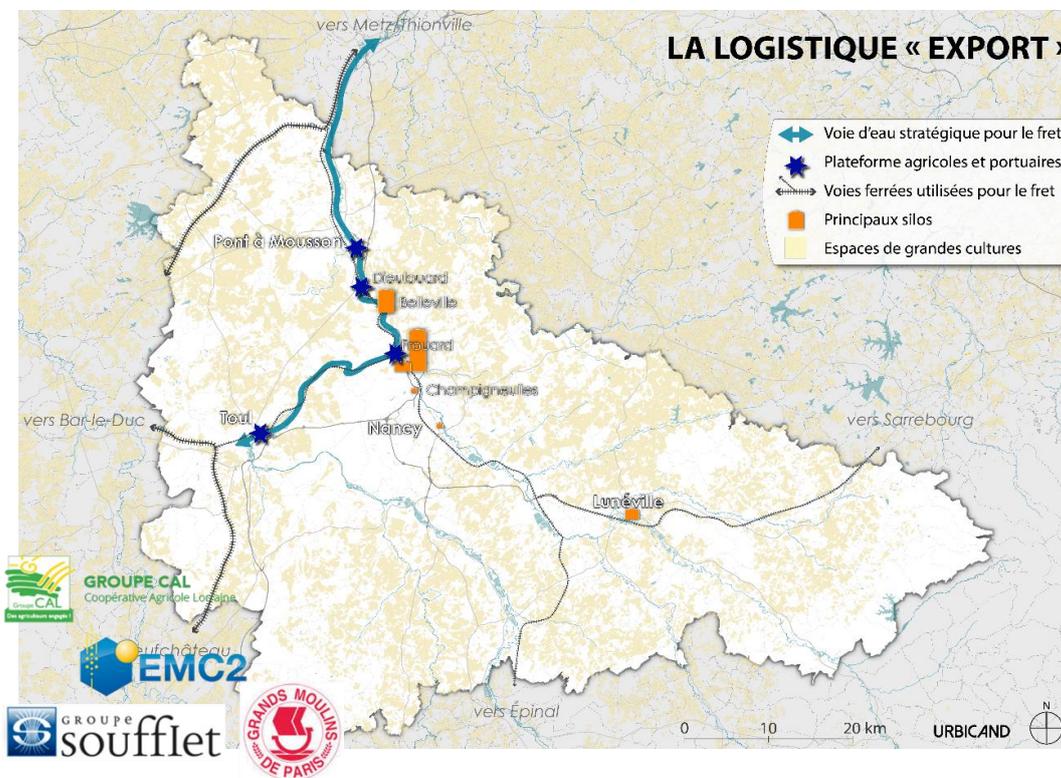


Figure 5 : Une logistique de collecte et d'export des céréales organisée autour du fluviale – Urbicand 2018



Cette filière agricole majeure du territoire est peu maîtrisable par les collectivités et le SCOT. Les centres de décisions et les enjeux dépassent l'échelle de notre territoire, et obéissent à des logiques de marché mondial.

Notons toutefois 2 portes d'entrées pertinentes : d'un point de vue planification, le SCOT devra veiller à maintenir des accès facilités aux silos de stockage dont dépendent de nombreuses cultures, et un parcellaire fonctionnel, accessible par les engins agricoles et non mité, notamment dans les franges urbaines.

La seconde porte d'entrée est plus économique, et a été saisie par le PNR de Lorraine. Face à la perte de compétitivité de marchés exports Français, due notamment à une plus forte concurrence des pays de la Mer Noire, des opérateurs commencent à réorienter une partie de leurs marchés vers le marché intérieur, et notamment la meunerie.

Le PNR Lorraine initie ainsi en 2019 une étude sur l'opportunité de la mise en place d'une filière « blé meunier », notamment à destination de la boulangerie Nancéenne.

2. Les filières d'élevage : viande et lait

a) Différents outils pour créer de la valeur ajoutée

La seconde grande filière agricole du territoire concerne l'élevage, principalement bovin.

La création et la répartition de la valeur ajoutée au long des filières d'élevages est très largement impactée par les outils de transformation (abattoir, salle de découpe, laiterie...). Hormis pour les abattoirs, ces outils peuvent être localisés sur les exploitations pour de la **transformation fermière ou revêtir une dimension industrielle**, à l'extérieur de l'exploitation qui y vend alors ses animaux ou son lait.

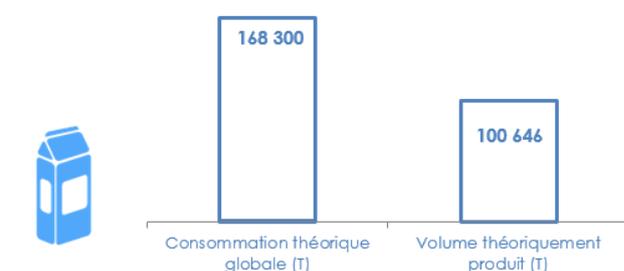
Dans ce dernier cas on distingue deux cas de gestion différents : **le secteur privé** (possession de l'outil – groupe industriel, distributeur, coopérative...), la **délégation de service public** (outil possédé par la collectivité, géré par un tiers – privé, coopérative, groupement d'éleveurs...).

En intermédiaire entre la transformation fermière et industrielle, **des collectivités et des éleveurs peuvent s'associer pour bâtir des outils dits « collectifs »**. De taille plus réduite, ces outils permettent de fournir un service de proximité pour une économie territoriale. Leur modèle économique est toutefois parfois difficile à rentabiliser du fait de leur taille réduite, avec des charges qui restent assez lourdes (personnel, mises aux normes...).

b) La situation sur le PAT Sud 54

Au niveau des laiteries, le territoire présente la particularité de ne posséder que **très peu d'outils de transformation collectifs ou industriels**. On dénombre seulement trois laiteries, toutes implantées dans un secteur réduit à l'est de Lunéville :

- **Fromagerie de Blâmont** (Herbéviller, groupe Sodiaal) → Munster AOP
- **Fromagerie de la Meix** (Reillon et Château Salins) → Embouteillage et transformation de lait AB – Sica Biogam
- **Fromagerie du Lac** (Fenneviller) → Fromagerie Lait cru et AB



LAIT DE VACHE

Une production équivalente à ...

0,6 fois la consommation théorique globale

Figure 6 : Evaluation de la capacité d'autonomie alimentaire en Lait à l'échelle du PAT Sud 54 (calcul Blezat sur base RPG 2018, Agreste 2015 et INCA)

Notons que la capacité de production de la filière lait est déficitaire au regard des potentiels de consommation avec près de 2 fois plus d'équivalents litres consommés par la population du Sud 54.

Au niveau des abattoirs, l'ensemble des outils sont extérieurs au territoire du PAT Sud 54 et même du département. Les outils les plus proches, qui permettent un abattage par prestation (plus découpe sur place ou en salle de découpe collective ou individuelle, pour une valorisation en vente directe), ou pour la vente d'animaux vivants (groupe industriel ou cheville), sont :

- **Abattoir de Rambervillers** → abattoir de proximité, proportion importante de porcs. Service de collecte des animaux et de découpe / livraison sur les fermes du territoire (sud Nancy)
- **Abattoir de Domvallier** → abattoir industriel du groupe Elivia (actionnaires : coopérative Terrena et Dawn Meats). Accepte de faire de la prestation d'abattage et découpe. Le site de d'Eloyes est spécialisé dans la troisième transformation de produits élaborés, notamment les steacks hachés surgelés et les pièces de viande fraîches, mais est menacé de fermeture en 2019
- **Abattoir de Verdun** → abattoir industriel de la coopérative EMC2. Acceptent de faire de la prestation d'abattage (9,5% de leurs volumes) – investissement dans un atelier de découpe et de colisage pour les éleveurs en 2019. Concerne les éleveurs au nord de Nancy

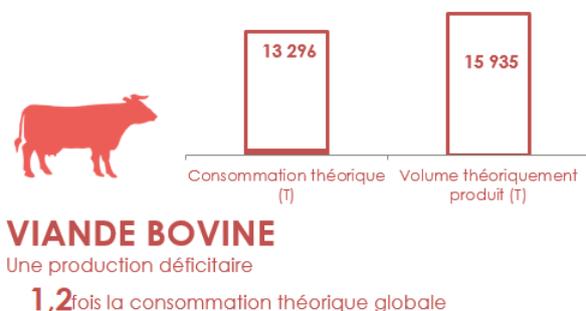


Figure 8 : Evaluation de la capacité d'autonomie alimentaire en Viande Bovine à l'échelle du PAT Sud 54 (calcul Blezat sur base RPG 2018, Agreste 2015 et INCA)

Notons que la filière viande bovine est légèrement excédentaire au regard des potentiels de consommation du PAT Sud 54. Ces volumes de production considèrent à la fois le cheptel allaitant du département, et les réformes laitières. Les veaux et les taurillons ne sont pas

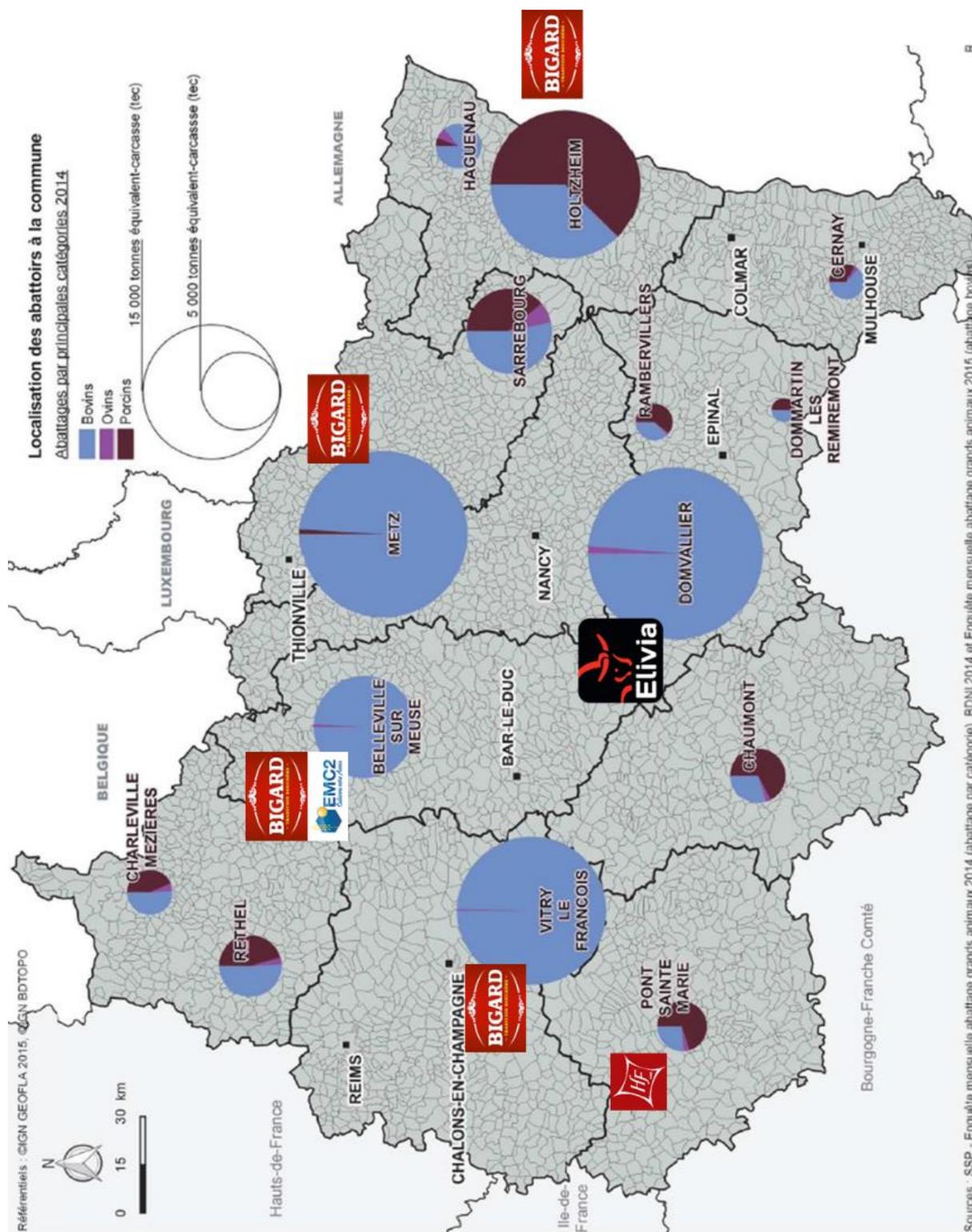
compris dans ces estimations et peuvent augmenter significativement les volumes produits (estimation Chambre d'Agriculture 54 : 19 000 tec). **Dans les faits, les flux issus des abattoirs de Domvallier et Metz permettent de couvrir largement les besoins en viande bovine** (estimation : 30 000 tec d'abattage pour 10 000 tec de consommation). Mais ces flux proviennent d'un territoire plus large que le 54.

Signalons également les **tendances de consommations qui diminuent la part de viande**, au profit de nouveaux comportements d'achats (protéines végétales, consommation plus ponctuelle et qualitative, ...).

Les filières élevages sont majoritaires dans le Sud du territoire. Hormis pour 3 laiteries, les entreprises de collecte et de transformation sont toutefois en dehors du territoire et du département. Cela pose à la fois la question de la perte de valeur ajoutée du fait de la **difficulté à organiser des filières courtes potentiellement plus rémunératrices, et de la perte d'influence, du fait de centres de décisions externes au territoire.**

Si la question de création d'outils territoriaux se pose donc logiquement, notamment pour un abattoir et pour un atelier de transformation collectif (salle de découpe, plats préparés, ...), il faudra toutefois **veiller à ne pas déséquilibrer les outils déjà en place, et à tester la plus-value d'un nouvel outil** par rapport au tissu actuel en termes de coûts d'abattage et de découpe (ex : ADEQUAT sur Rambervillers réalise 30% de son CA sur le Sud54).

Figure 9 : Localisation et taille des abattoirs (Source : SRISE/DRAAF et Interbev Grand Est)



B. Recentrer la politique alimentaire sur des filières « endogènes »

Les principales filières agricoles du territoire étant dominées par des logiques « grandes filières », avec des volumes excédentaires au regard des bassins de consommation, la stratégie alimentaire du Sud 54, échelle d'action du Projet Alimentaire de Territoire animé par le Conseil Départemental, peut **trouver une pertinence dans des filières plus territorialisées**, à l'image du projet « Blé Meunier » du PNR Lorraine.

1. Un enjeu foncier pour des filières très déficitaires

Nous avons déjà évoqué les questions relatives aux ateliers élevages sur l'abattage et la transformation, prérequis indispensable aux filières de proximité.

Sur d'autres filières moins majoritaires, telles que le maraîchage, la volaille ou la viande de porc, les volumes sont cette fois déficitaires en termes de volumes produits. **Les problématiques seront alors axées sur la diversification et l'installation.**

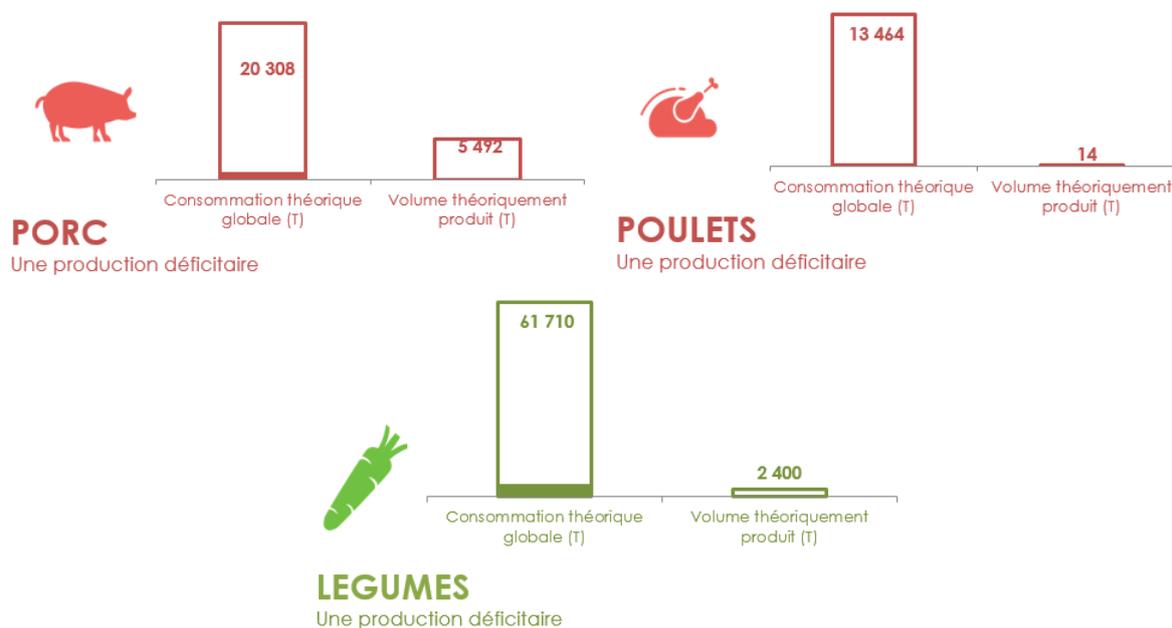


Figure 11 : Evaluation de la capacité d'autonomie alimentaire pour la viande de porc, la volaille et les légumes à l'échelle du PAT Sud 54 ((calcul Blezat sur base RPG 2018, Agreste 2015 et INCA)

Des enjeux de protection, voire de maîtrise foncière vont alors apparaître, sur laquelle le SCOT aura son rôle à jouer, en lien avec la Métropole et le PAT :

- | | |
|----------------|---|
| Foncier | <ul style="list-style-type: none"> • Rôle de protection prédominant ; action foncière sur le long terme • Friches : inventaires, groupes communaux (chambre agriculture, Métropole, élus, agents communaux, agriculteurs, associations, syndicats...), animation locale et financement débroussaillage des friches • Acquisition foncière (Communes, EPCI ou Syndicats Mixtes) / Aide aux collectivités pour l'acquisition de foncier (Conseil Départemental) • Zones de hangars agricoles • Partenariats SAFER • Implication d'opérateurs économiques (ex : acquisition et plantation d'arboriculture par une coopérative) |
|----------------|---|

Installation	<ul style="list-style-type: none"> • Observatoire foncier et groupe de travail de mutualisation (SAFER, chambre, collectivités, Terre de Liens) • Groupes locaux (élus /agris /collectivités) pour foncier/installation • Pépinière / couveuse en maraîchage pour la vente directe
Financements, gouvernance	<ul style="list-style-type: none"> • Document cadre pour répartir les champs d'intervention • Un programme d'actions commun / guichet unique

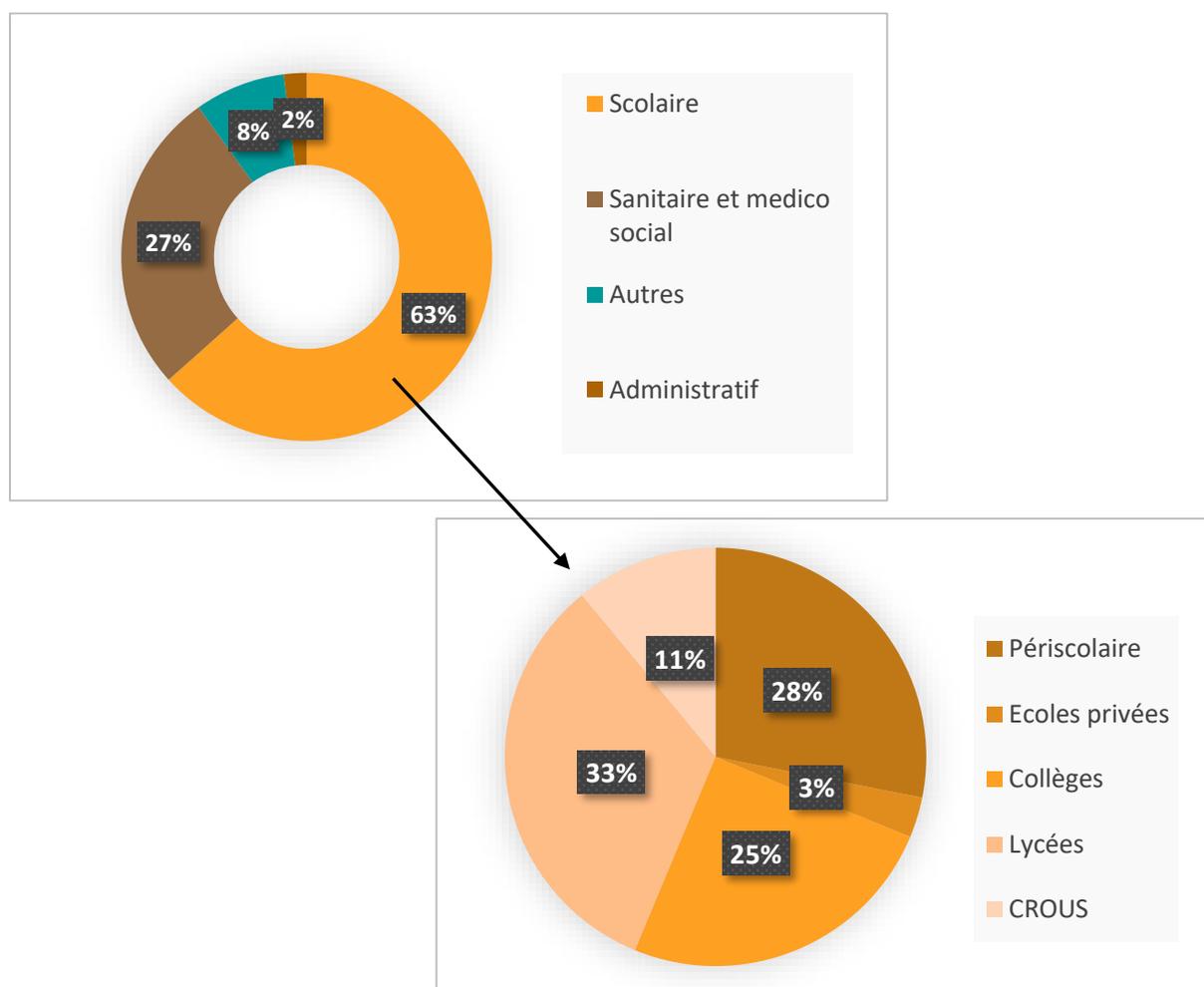
Figure 12 : Modalités d'actions des opérateurs publiques sur la problématique foncière (Source : Blezat Consulting)

2. La restauration collective : un marché public logique ?

a) Présentation de l'écosystème

Les collectivités conservent la compétence restauration pour le secteur scolaire, et s'intéressent donc logiquement à ouvrir ces marchés potentiels aux filières agricoles locales. A l'échelle du PAT Sud 54, la répartition des repas est dominée par le secteur scolaire (écoles, collèges et lycées, et dans une moindre mesure les étudiants).

Figure 13 : Répartition des repas sur le PAT Sud 54 (Source : Bilan de la consommation de produits locaux - consommation individuelle et restauration collective - et potentiel de développement pour le PAT sud 54)



La RC du Sud 54 s'organise autour des bassins de vie : Nancy, Toul, Lunéville et Pont-à-Mousson. **La métropole du Grand Nancy concentre 58% des repas consommés par jour, soit 60 276 repas/jour.** Dans

les autres territoires (Pays Terres de Lorraine, PETR Val de Lorraine et PETR du Lunévillois), les volumes sont plus ou moins similaires, autour de 11 000 repas/jour soit environ **11% des volumes du Sud 54, chacun.**

Les cuisines centrales qui approvisionnent ces territoires suivent le même tropisme vers la Métropole, comme le montrent les 2 cartes suivantes.

Figure 14 : Répartition des repas / jour et par EPCI sur le Sud 54 (Source : Bilan de la consommation de produits locaux - consommation individuelle et restauration collective - et potentiel de développement pour le PAT Sud 54)

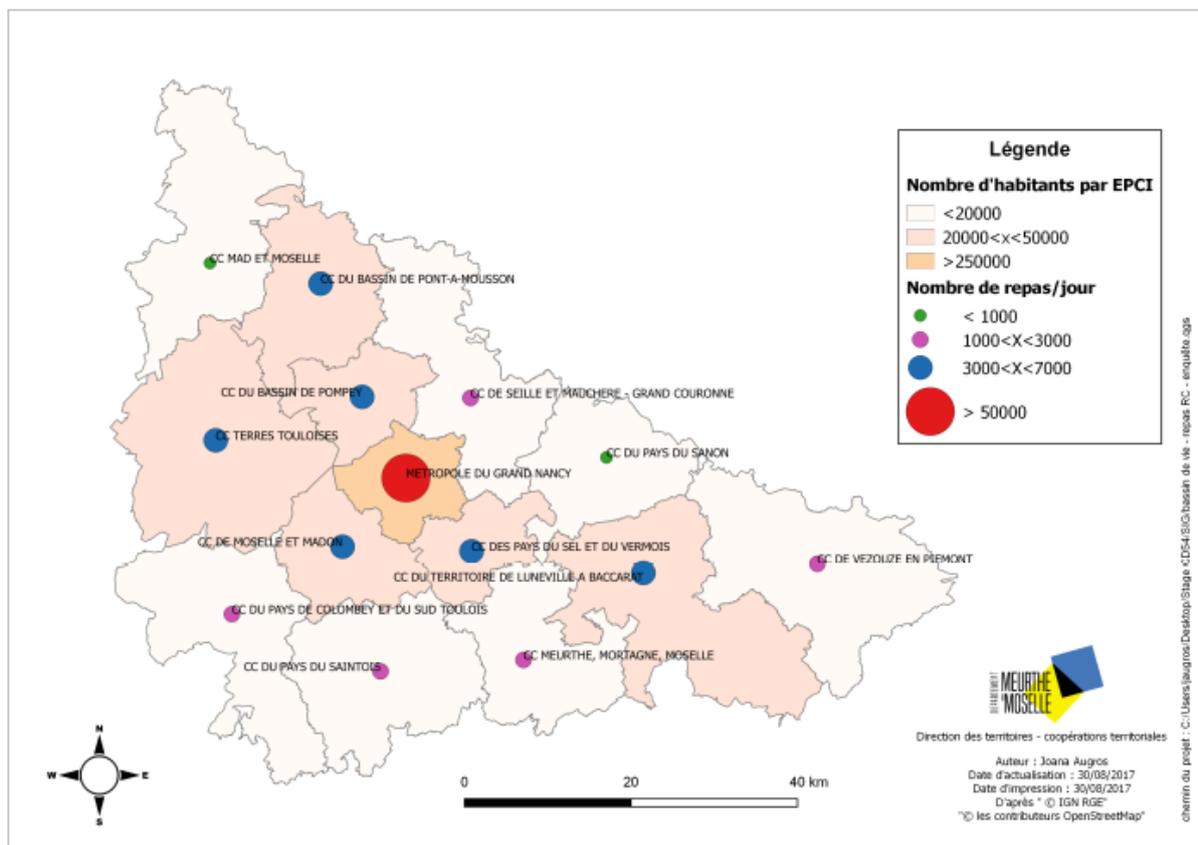
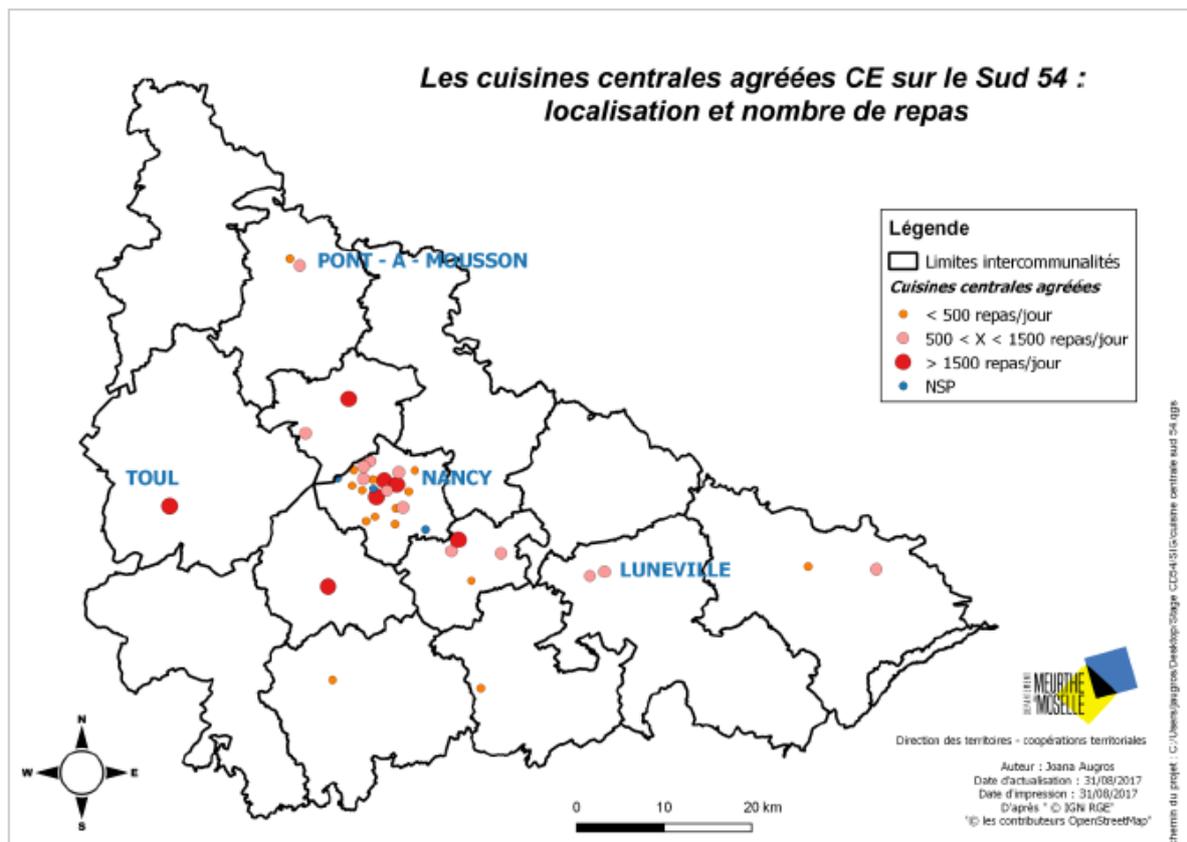
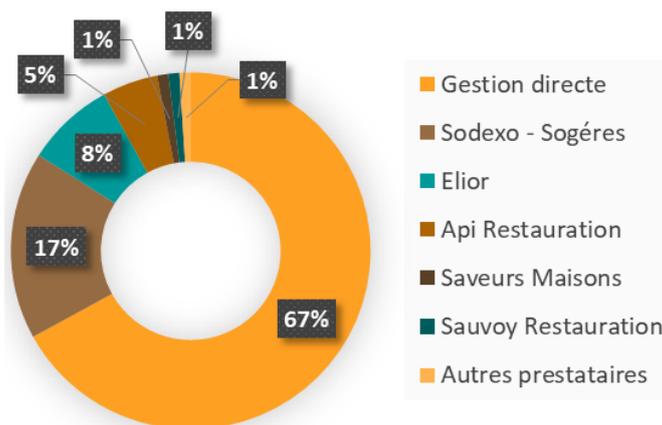


Figure 15 : Localisation et dimensions des cuisines centrales agréées CE sur le Sud 54 (Source : Bilan de la consommation de produits locaux - consommation individuelle et restauration collective - et potentiel de développement pour le PAT Sud 54)



La majorité des repas sont en gestion directe, soit une maîtrise des achats en théorie plus directe par les équipes des collectivités. Dans les faits, ces achats peuvent en fait « échapper » au contrôle des établissements, du fait de l'obligation de passer par des marchés publics pour des montants supérieurs à 25 000 €, ou de leur adhésion à un groupement d'achats communs.

Figure 16 : Répartition des repas selon le mode de gestion (Source : Bilan de la consommation de produits locaux - consommation individuelle et restauration collective - et potentiel de développement pour le PAT Sud 54)



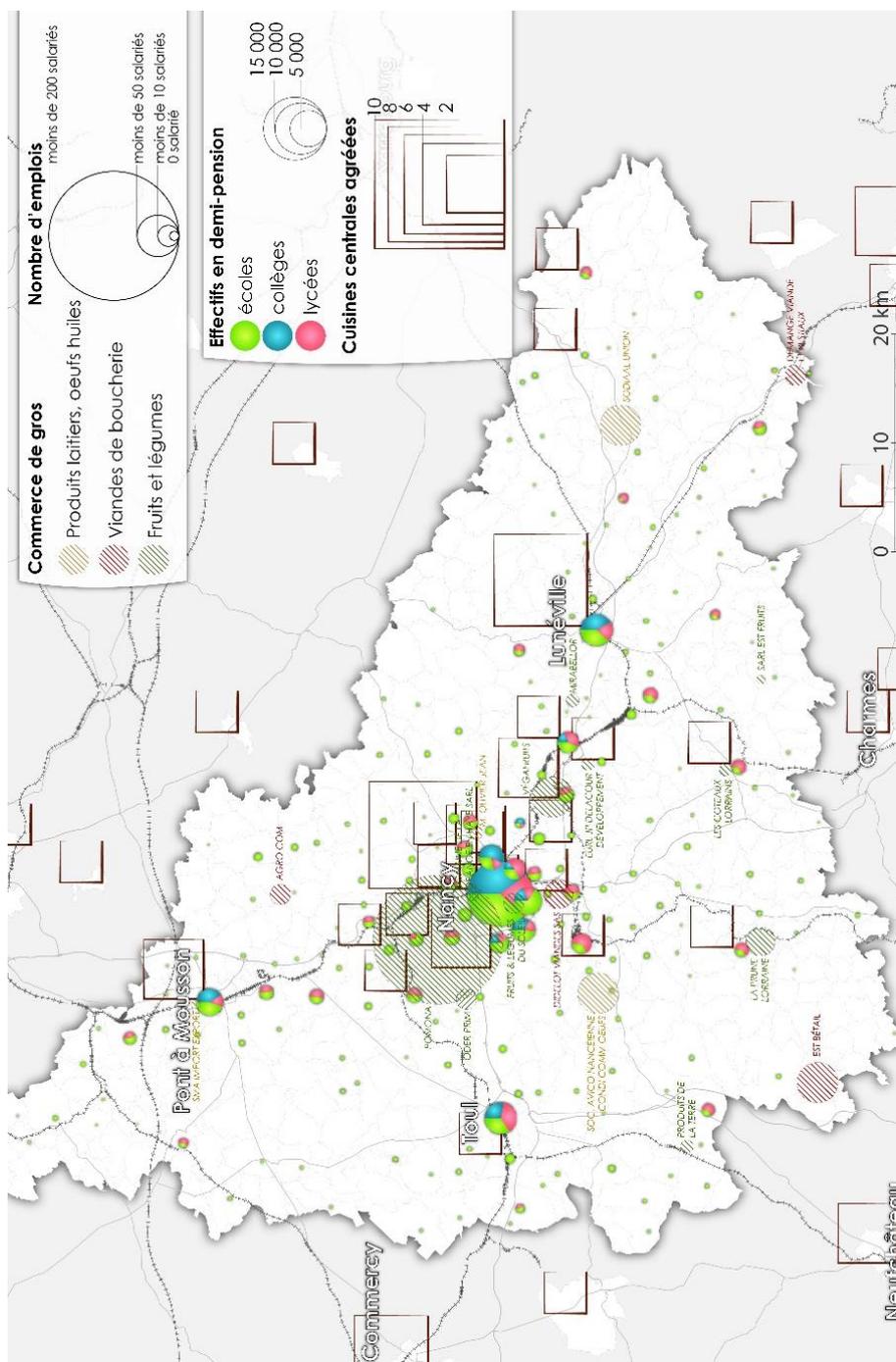
Pour être accessibles aux fournisseurs locaux, ces marchés doivent donc être spécifiquement travaillés et rédigés conformément aux procédures juridiques, tout en maximisant les chances d'avoir des réponses locales adéquates.

Les marchés concédés, dédiés à des Sociétés de Restauration Collective, sont eux de droit privé. Si les SRC sont mises en concurrence au moment du choix du délégataire pour la gestion de la cuisine, ou la fourniture des repas via des cuisines centrales en liaisons froides ou chaudes, les approvisionnements

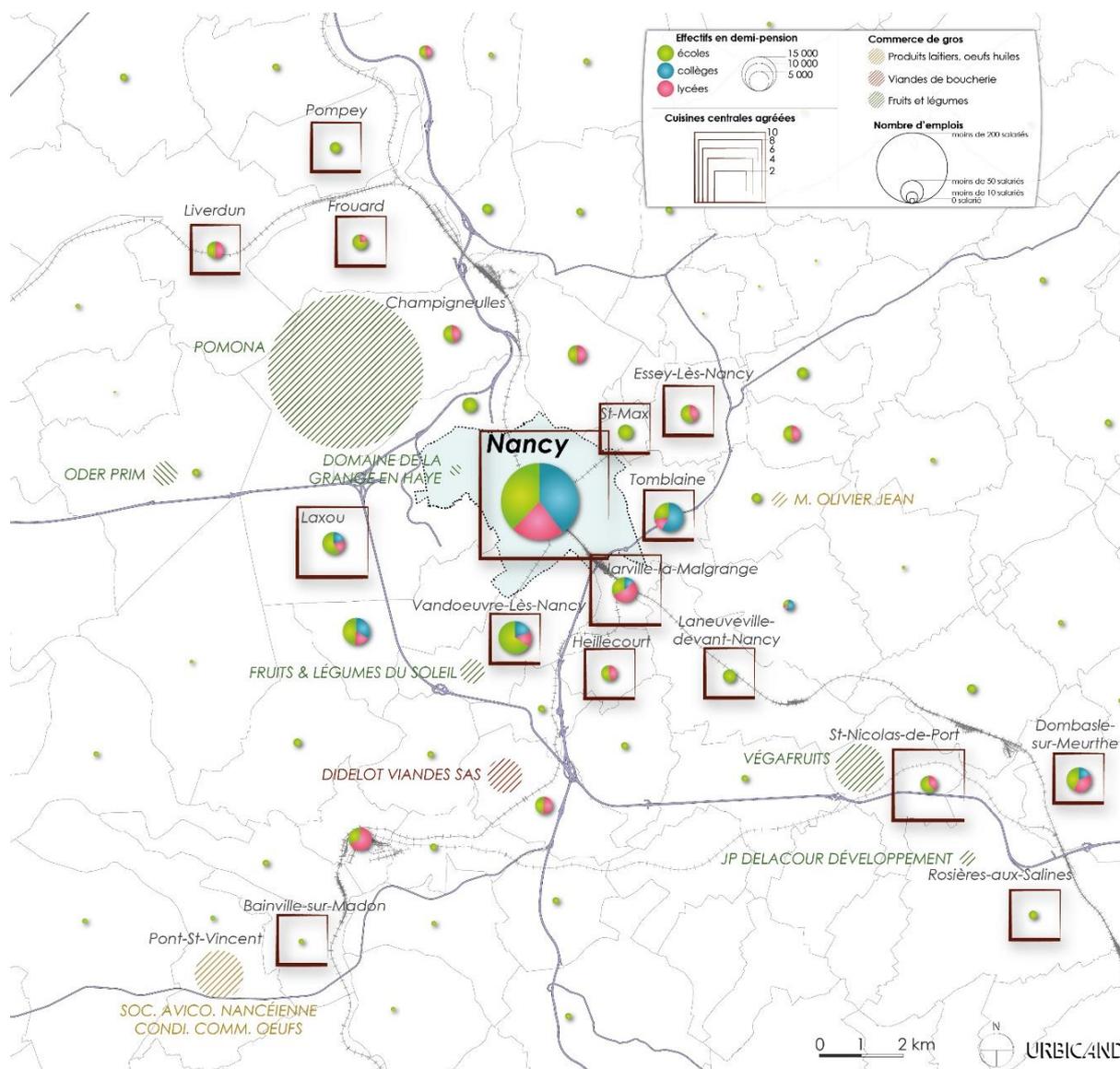
de ces SRC sont ensuite à leur charge. Ceux-ci peuvent totalement s'approvisionner en direct chez des producteurs locaux, ou via des grossistes du territoire qui ont eux-mêmes « sourcé » des producteurs du territoire. Ces SRC et ces grossistes possèdent un appareil logistique adéquat, qui leur permet d'écraser les coûts.

La carte suivante localise ces plateformes logistiques¹. Notons notamment l'outil de Pomona à Millery au Nord de Nancy.

Figure 17 : Localisation des grossistes par gamme de produits, sur le PAT Sud 54 (Données INSEE 2018 – Carte Urbicand)



¹ Cf liste en annexe

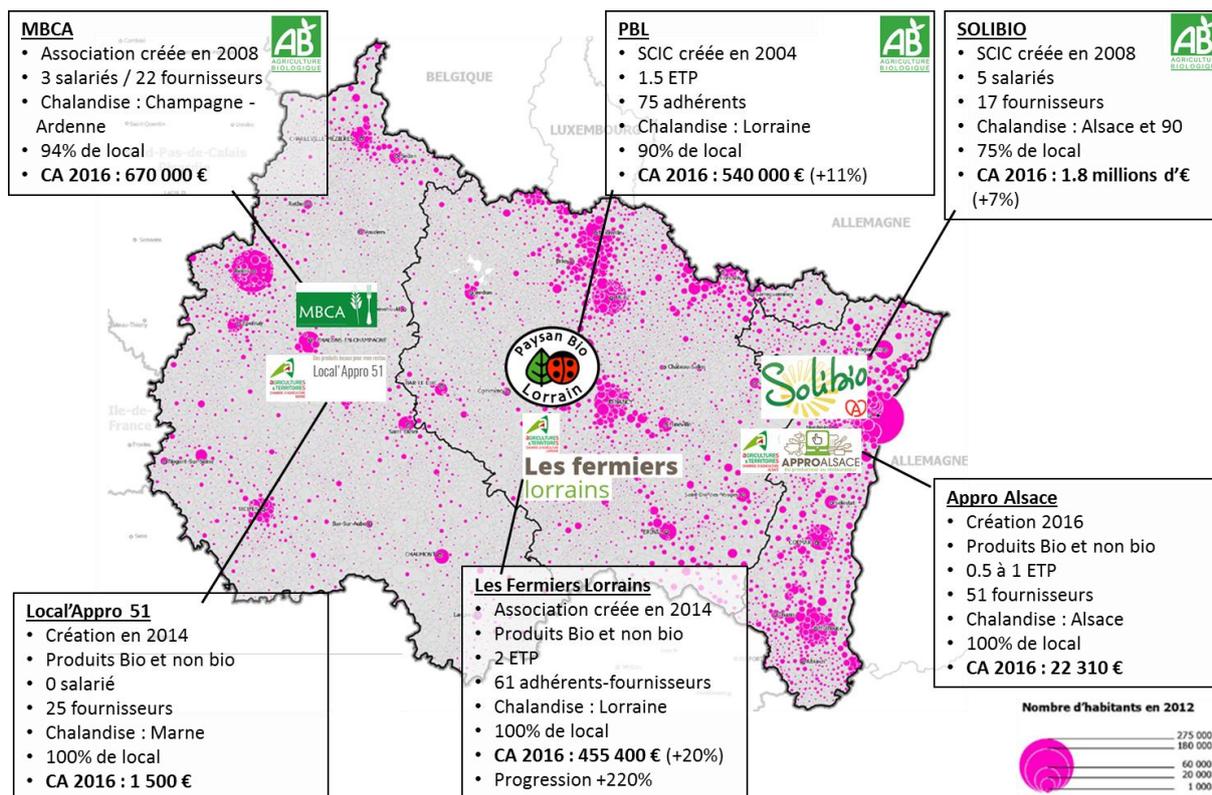


En parallèle de ces outils logistiques privés, deux outils collectifs gérés par les producteurs sont implantés sur le territoire. De dimension régionale (Lorraine), ces structures « sourcent » les produits locaux, répondent aux appels d’offres ou aux sollicitations directe et coordonnent les livraisons par les producteurs.

Des livraisons en propre ou via un prestataire sont également réalisées.

- ✓ **Paysans Bio Lorrains – PBL - 610 k€ de CA en 2017**
 - Situés à Château Salin chez Biogam
 - Concentrés sur les cuisines centrales (API / ELIOR / SODEXO / KOMPASS), pour gagner en efficacité commerciale et logistique
 - 3 cas de figure :
 - 1 gros volume d’un produit → transporteur
 - 1 gros volume de plusieurs produits → mutualisation du transport autour des produits Biogam
 - Petits volumes sur des circuits « urbains » → 2 véhicules utilitaires sur de petits circuits
 - Organisation logistique à optimiser pour gagner en réactivité et accroître les volumes → volonté de se diversifier vers les magasins AB
 - Diverses solutions à envisager (investissements, mutualisation, sous-traitance)

Figure 18 : Les plateformes de producteurs pour la RHD collective en Région Grand Est - Blezat Consulting 2017



Fermiers Lorrains – 600 k€ de CA en 2017

- Animé par la Chambre d'Agriculture : réponses aux marchés publics, mise en relation, mise à jour du catalogue, facturation
- 62 adhérents producteurs et transformateurs (matière première Lorraine)
- Gestion des livraisons par les adhérents => transporteur ou livraison en propre, parfois mutualisée entre adhérents

Ces 2 entités ont engagé en 2018 une réflexion sur l'opportunité de se réunir sur un même site logistique, pour mutualiser leurs flux, et écraser leurs coûts. Cette réflexion se mènera à l'échelle Lorraine. Cette étude, basés sur les flux de marchandises des plateformes et des prévisionnels d'activité, devra tester la pertinence d'un tel modèle au regard de l'utilisation de transporteurs spécialisés, ou de points relais.

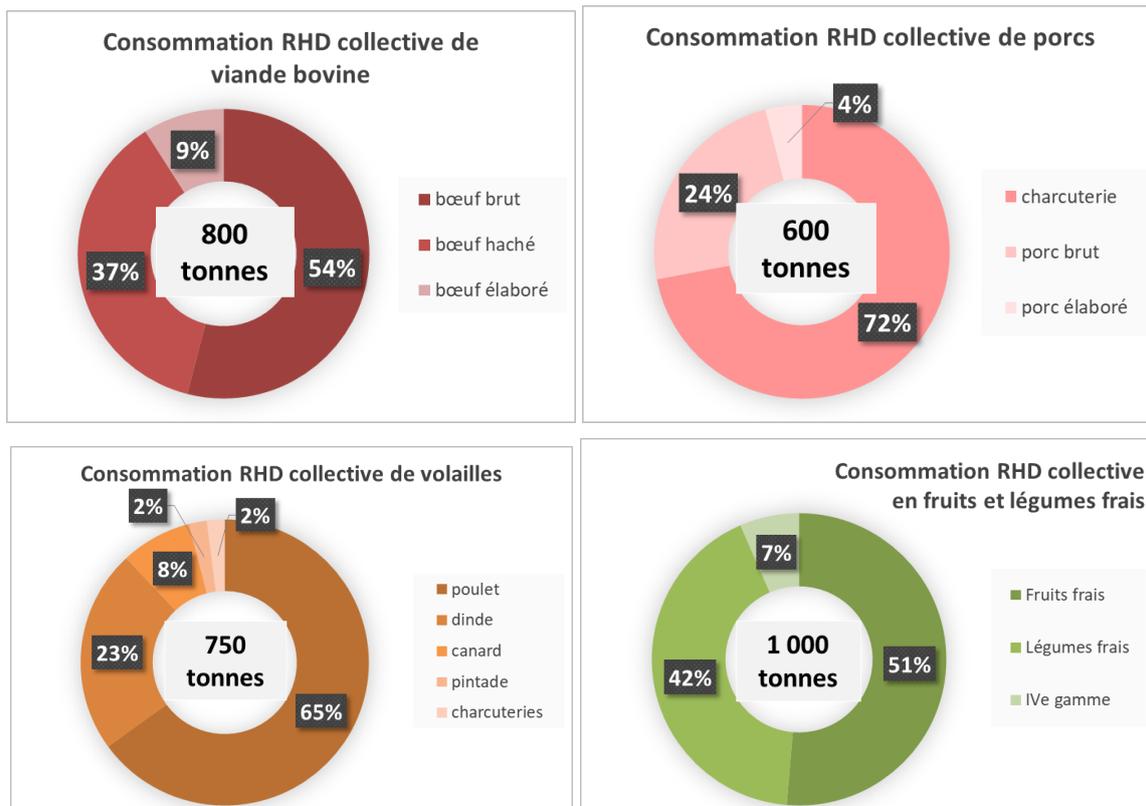
b) Estimation des volumes à l'échelle du PAT Sud 54

Sur la base des 105 840 repas / jour estimé par le PAT sud 54, sur le territoire du PAT Sud 54, nous pouvons livrer des estimations de volumes consommés. Ceux se basent sur des statistiques nationales de Gira Food Service, projetées sur le territoire.

Les données de consommations collectées par Gira Food Services, distinguent les pratiques d'achat par catégorie de produits, et par secteur de restauration. Nous avons ici retenu celui de la RHD collective.

Notons bien que les volumes présentés ici, sont des projections des pratiques nationales, à l'échelle du PAT Sud 54. Des pratiques plus vertueuses locales peuvent avoir lieu, qui augmenteraient la part de produits frais / brute potentielle.

Figure 19 : Estimation des volumes de produits consommés par la RHD collective sur le territoire du PAT - Blezat Consulting 2019 sur la base des données PAT et Gira Food Service



Mettons en lumière les quelques pratiques suivantes qui influent directement les flux de commandes et les potentiels d'achat en produits locaux :

- Bœuf** : la viande hachée est prisée par la RHD collective (37%), mais dans une moindre proportion que la RHD Commerciale. En revanche, une grande majorité de ces volumes de viande bovine hachée (environ 90%), est achetée surgelée.
Rappel production viande bovine sur le territoire du PAT Sud 54 : 15 900 tonnes
- Porcs et Volailles** : ces deux filières sont déficitaires à l'échelle du département. Les pratiques d'achat en Porcs favorise la charcuterie et notamment le jambon (50% de la charcuterie achetée). En volaille, la restauration collective consomme un peu plus de la moitié de sa volaille en produit brut et frais (44% des achats en surgelé)
Rappel productions volailles et porc sur le territoire du PAT Sud 54 : 14 tonnes et 5 500 tonnes
- Fruits et légumes** : si les fruits sont globalement achetés en frais, les légumes frais ne représentent que 35% des volumes achetés derrière les surgelés (48%) et les conserves (17%). Parmi les fruits et légumes frais, on trouve encore une part importante de produits exotiques et d'agrumes (31 et 27%).
 Parmi les fruits à pépins (32% des achats de fruits frais), la pomme et la poire sont les fruits majoritaires.
 L'utilisation de la IVeme gamme reste minoritaire, avec une quantité moyenne par repas de 5,44 grammes. Ce grammage moyen peut-être augmenté selon la volonté des cuisines, mais souffre encore de son coût, notamment face au surgelé.
Rappel production légumes sur le territoire du PAT Sud 54 : 2 400 tonnes

Plusieurs projets d'ateliers de transformation de fruits et légumes ayant été relevés par le PAT Sud 54 (légumeries et conserveries), il s'agira au vu des volumes en jeu, d'apporter en phase 2, des éléments de réflexion sur les seuils de rentabilité et les échelles d'action.

3. L'approvisionnement des commerces alimentaires en produits locaux : une problématique de logistique alimentaire ?

L'étude des potentiels de consommation et des capacités de production sur le territoire du PAT Sud 54, montrent des situations contrastées selon les filières : certaines sont clairement déficitaires, comme les volailles ou les légumes, et pourraient mériter d'engager une politique d'installation ciblée sur des filières courtes, dans un premier temps.

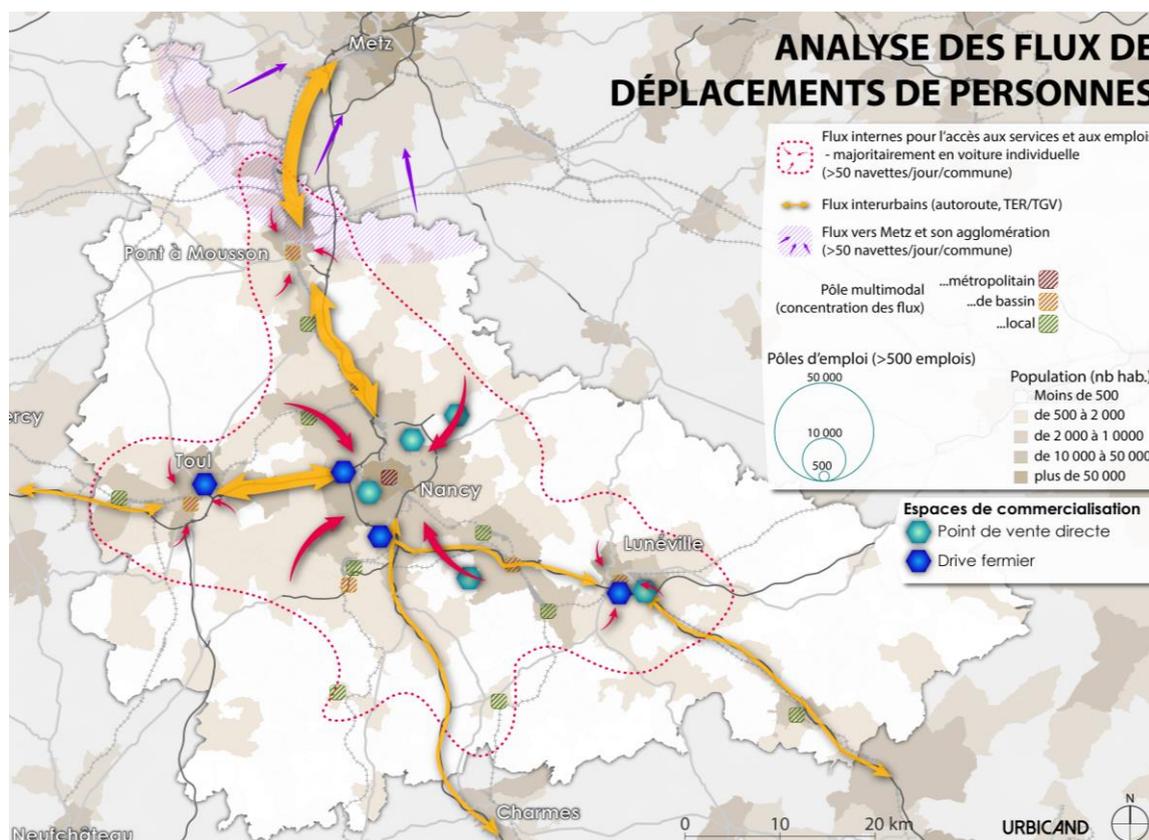
D'autres filières sont au contraire excédentaires, ou proche de l'être. Dans ce cas, les limites pour faciliter une consommation locale de ces produits peuvent être de plusieurs ordres (compétitivité prix, organisation des filières vers l'export, outils de collecte et transformation externes au territoire...).

Dans les 2 cas, un des leviers d'action sera de doter le territoire d'outils de vente de produits locaux pour faciliter la valorisation des produits de diversification (nouveaux installés, diversification de filière longues à des filières courtes fermières, ...).

Au niveau du SCOT et du PAT Sud 54, il s'agira d'anticiper une politique commerciale qui prend en compte les déplacements de la population, les flux, les revenus. On distinguera différents leviers d'actions selon les formes de ventes possibles : des magasins de producteurs de tailles importantes, parfois détenus par des coopératives, trouveront plus facilement leur place sur des zones commerciales périphériques, où l'on pourra également implanter des drives fermiers, tandis que des formes de ventes type « casier de retrait » seront plus adaptées sur des pôles d'échanges type gare.

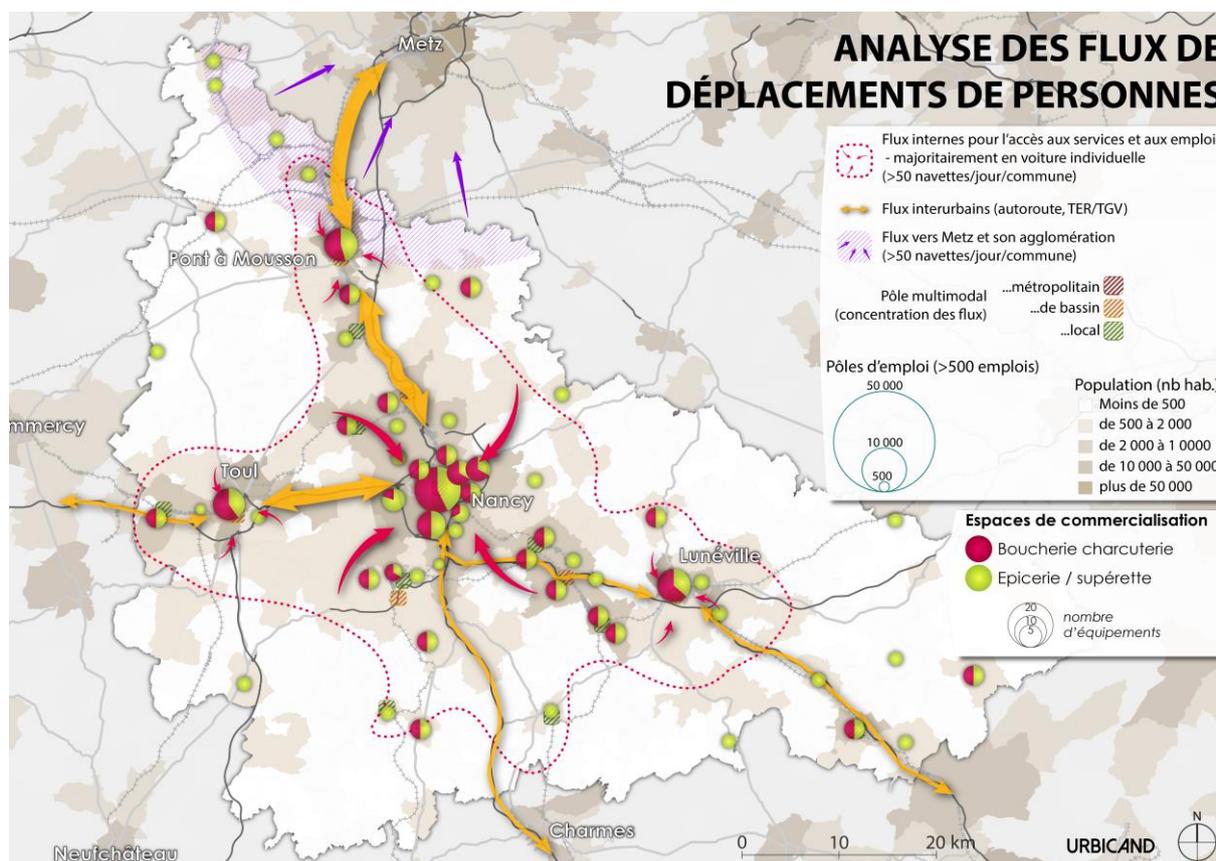
On ne négligera pas non plus les marchés de plein vent, qui nécessitent des emplacements réservés et équipés, et une vraie politique commerciale (développement de marchés de soirée, promotions, animation, gestion des déchets, ...), ou les distributions de paniers (AMAP, La Ruche, ...), qui nécessitent des zones de distribution temporaires, au plus près des habitants.

Figure 20 : Analyse des flux de déplacement de personnes et lien aux espaces de commercialisation en vente directe (Données SCOT – Carte Urbicand)



On pourra aussi chercher à faciliter l’approvisionnement des commerces locaux existants, notamment via la mise en place d’outil logistique dédié, type carreau des producteurs. Ce point sera étudié dans la phase 2.

Figure 21 : Analyse des flux de déplacement de personnes et lien aux espaces de commercialisation de proximité (Données SCOT et INSEE – Carte Urbicand)



A ce stade de l'étude, on distingue les leviers d'actions suivants des collectivités, pour la chaîne alimentaire :

Figure 22 : Leviers d'actions des collectivités selon les maillons de la chaîne alimentaire (Blezat Consulting 2019)

Production	Transformation	Marché RHD collective	Outil logistique	Stratégie logistique
<ul style="list-style-type: none"> Diversification Itinéraires techniques et diffusion connaissances Aide à l'installation / transmission Aménagements Zonages et protection Repérage des friches Remise en culture Investissements 	<ul style="list-style-type: none"> Animation et stratégie Aides à l'investissement Portage publique Etudes d'opportunité et de faisabilité Accès au foncier et aux équipements Dynamique commerciale, notamment en RHD 	<ul style="list-style-type: none"> Animation et stratégie : cohérence avec les autres projets des maillons de la chaîne alimentaire Travail sur la commande publique (sourcing, alotissement, choix des SRC, ...) Equipements (cuisines centrale) 	<ul style="list-style-type: none"> Animation et stratégie : opérateurs à cibler selon les marchés et cohérence avec les autres projets des maillons de la chaîne alimentaire Aides à l'investissement Portage publique Etudes d'opportunité et de faisabilité Accès au foncier et aux équipements AAP ciblés sur des équipements ou des solutions logistiques innovantes Règlementation dans les cœurs de ville 	
Gouvernance / Evaluation / Communication				

II. PHASE 2 : DES ATELIERS DE TRAVAIL CIBLES

3 sujets clefs ont donc été identifiés par le Comité de Pilotage du PAT Sud 54, au sortir de la première phase de diagnostic :

1. L'installation / diversification agricole : quels outils de gestion du foncier ?
2. Les projets de transformation de légumes : légumeries pour la RHD, et conserverie pour la vente directe : quels projets en cours, et quels points d'attentions pour leur rentabilité ?
3. Logistique alimentaire : quelle opportunité pour un carreau de producteurs dans le Sud 54 ?

Ces 3 sujets ont été traités en ateliers collectifs, avec notamment les territoires du PAT Sud 54, et les chambres consulaires (cf. liste de présents en annexe).

Nous résumons ici les principaux enseignements qui en ont été tirés, ainsi que les orientations prises par le COPIL.

1. Accompagner les installations : outils fonciers et planification

a) Identification des sites à enjeux

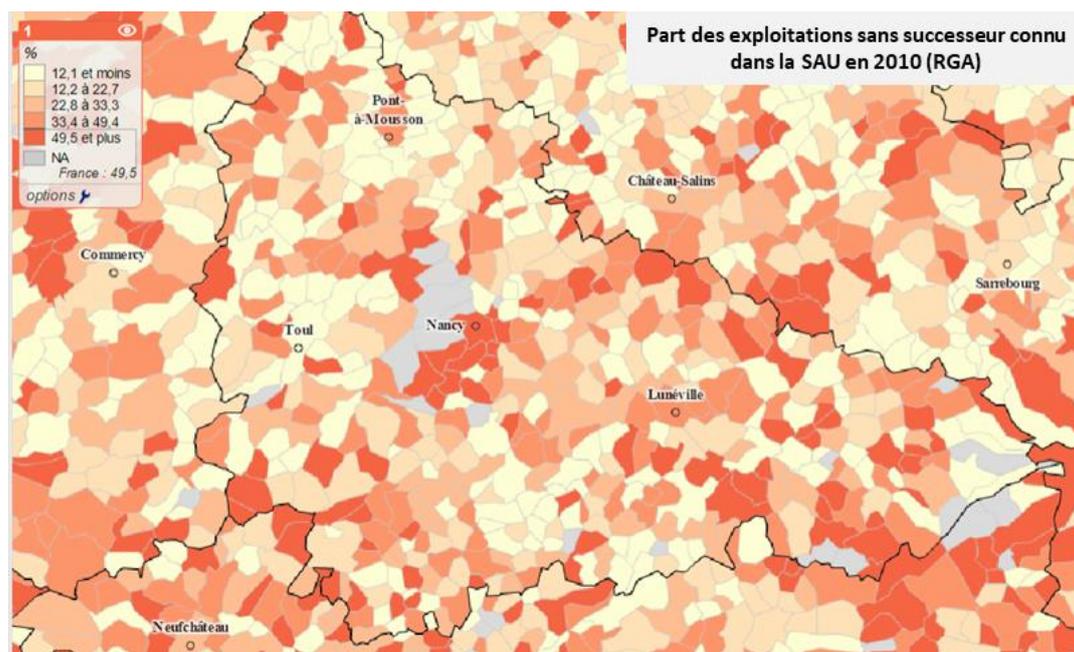
Le diagnostic territorial a mis en évidence les enjeux de diversification des productions locales pour permettre le développement des filières de proximité sur un territoire, aujourd'hui majoritairement orienté vers les filières longues.

La diversification des exploitations existantes représente la première piste de réflexion, traitée par ailleurs dans le cadre du PAT.

Plusieurs pistes de réflexion complémentaires peuvent être envisagées en lien avec les outils fonciers et la planification :

- L'installation d'exploitations dans le cadre de départ à la retraite d'exploitants en l'absence de repreneurs identifiés ;
- La mobilisation de foncier public pour permettre des installations d'agriculteurs en circuits courts ;
- La remobilisation de friches pour développer des productions diversifiées.

Figure 23 : Part des exploitations dans la SAU sans successeur connu en 2010 (RGA)

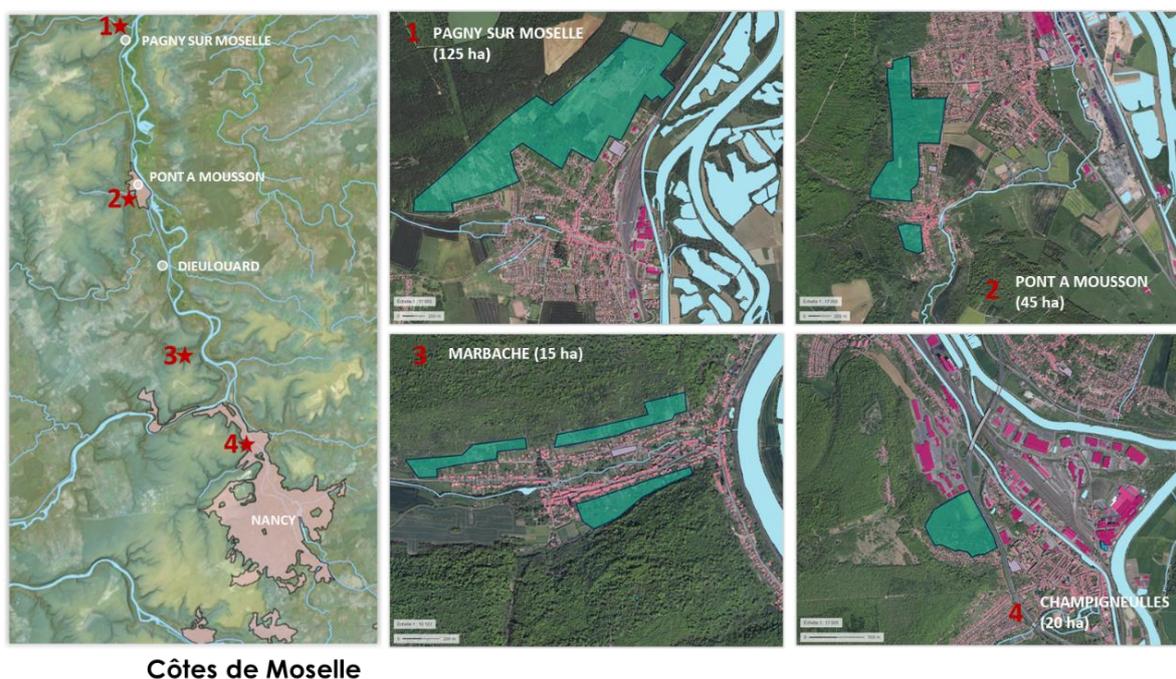


Dans le cadre des ateliers « Foncier » et « Planification », une réflexion « exploratoire » a été proposée pour donner à voir des sites potentiels pour le développement des installations. Les sites concernés n'ont pas été étudiés de manière fine et en concertation avec les collectivités locales, l'objectif étant surtout de montrer des typologies de sites sur lesquels engager des réflexions.

Plusieurs types de sites ont été identifiés :

- Des **sites de Côteaux et Piémonts**, avec des enjeux d'enrichissement et donc des potentiels de mobilisation pour des installations, mais des particularités agronomiques moins adaptées au maraîchage.
- Des sites dans certaines « **couronnes** » villageoises, à potentiel maraîcher plus important mais assez peu nombreux et de superficies moins importantes.
- Des sites de « **fonds de vallées** » caractérisés par de bonnes valeurs agronomiques mais également par des contraintes pouvant limiter leur intérêt à terme pour les filières longues : zones inondables, zones de protection des captages, sites enchâssés dans l'urbanisation...

Figure 24 : exemples de sites étudiés – Urbicand et Blezat Consulting 2019



Dans le cadre des ateliers « Foncier » et « Planification », **une réflexion « exploratoire » a été proposée pour donner à voir des sites potentiels pour le développement des installations.** Les sites concernés n'ont pas été étudiés de manière fine et en concertation avec les collectivités locales, l'objectif étant surtout de montrer des typologies de sites sur lesquels engager des réflexions.

Pour chaque type de site, des propositions d'outils ont été effectuées, avec à la fois des outils réglementaires (dans les PLU(i) notamment) et des outils opérationnels (outils fonciers notamment).

Dans le cadre de la présentation de sites « types », les participants ont pu apporter des retours d'expérience sur des démarches déjà engagées localement, soit sur des sites ciblés en atelier, soit sur d'autres sites à l'échelle du périmètre d'étude.

En particulier, les démarches suivantes ont été détaillées :

- L'opération « Côte à Côte » de l'AOC Côtes de Toul.
- Le travail mené au niveau du lycée agricole de Malzéville avec la création d'un site d'insertion par le maraîchage.

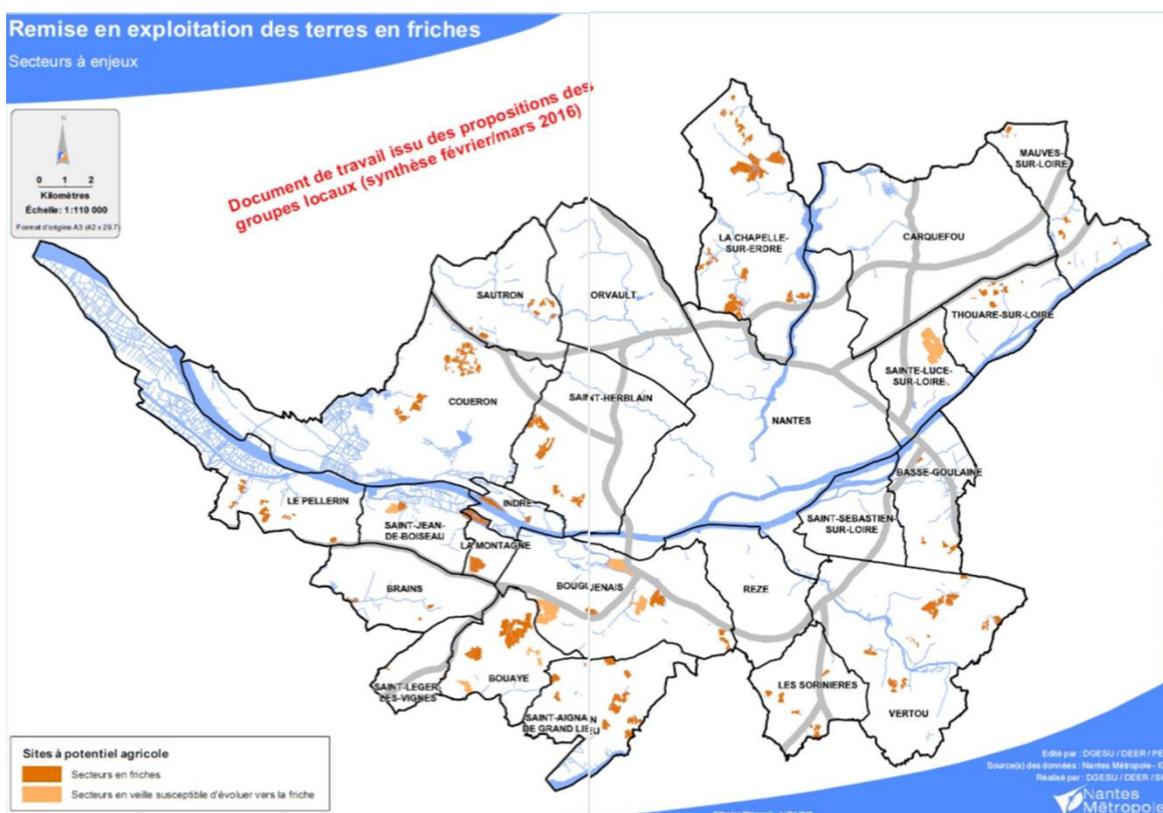
- Un exemple de reprise d'exploitations par les filières, avec le site de St-Clément-Laronxe (installation de 2 agriculteurs suite au départ progressif de 6 maraîchers).
- L'opération de la commune de Pierre la Treiche avec Terres de Liens et la SAFER pour la mobilisation d'une partie d'une friche agricole de 20ha afin d'y installer un maraîcher bio sur 3ha.
- Le projet de la Cité Scolaire inclusive sur la Communauté de Communes de Moselle et Madon, avec l'installation de maraîchers (2 ou 3 sur 11 ha), en lien avec le développement de l'approvisionnement local de la cantine.

Globalement, l'analyse exploratoire des sites à enjeux a permis de faire ressortir la nécessité d'approfondir le travail d'inventaire, en lien plus étroit avec les collectivités locales qui portent des projets. Est également ressorti le besoin de développer l'échange d'expérience entre les territoires, afin de faire partager les expériences réussies et de développer les complémentarités entre les projets.

b) Les outils fonciers pour...

Dans le cadre des ateliers, des outils fonciers ont été proposés et débattus, sous la forme d'exemples concrets issus d'autres territoires. Les outils fonciers suivants ont été présentés.

- Des actions d'inventaires des friches et des sites à potentiel ont été proposées, avec l'exemple du travail de Nantes Métropole sur le sujet. L'importance des partenariats avec la SAFER et la DDT a été soulignée. Au regard des échanges de l'atelier, l'échelle de la Multipole semble être pertinente pour développer des actions d'inventaire (mutualisation du travail à l'échelle de plusieurs EPCI).



- Toujours concernant les friches, des exemples d'actions ont été présentés avec un volet plus « opérationnel ». L'exemple de la ferme communale de « reconquête » de Montbrun a été présenté. Plusieurs pistes semblent importantes pour permettre la reconquête des friches : l'action foncière, le diagnostic agricole du site. Les participants ont souligné la nécessité de valoriser les différentes « fonctions » de l'agriculture dans le cadre des projets de reconquête, afin de donner du sens aux projets (lutte contre les risques, ouverture des paysages, maintien de la biodiversité...).

- **D'autres outils fonciers orientés sur l'installation / transmission ont également été présentés :** création d'espaces test / couveuses agricoles avec le réseau RENETA, Comités Locaux Installation / Transmission en Ardèche et Drôme, réseau Installation Foncier du Livradois Forez, dispositifs Syntia (Bordeaux Métropole) et Vigitrans (SAFER 64).

L'exemple local de la cité inclusive de Moselle et Madon a fait l'objet d'une présentation en séance, dans une logique de partage d'expérience. Le projet comporte plusieurs axes complémentaires :

- La création d'une cité scolaire inclusive avec un lycée professionnel, un collège, une école spécialisée IME, une cuisine centrale et une légumerie.
- L'élaboration d'un diagnostic foncier et d'une analyse de la dureté foncière sur le site.
- L'acquisition de parcelles au fil de l'eau par la Communauté de Communes, dans le but de disposer de 5 à 6 hectares pour installer un maraîcher.

Les représentants de la Communauté de Communes ont apporté leur retour d'expérience et ont insisté sur la nécessité de penser ce type de projet sur le temps long, du fait des lenteurs liées aux acquisitions foncières.

Enfin, un focus a été fait en atelier sur le **dispositif de compensation agricole collective** mis en place par la Loi d'Orientation Agricole en 2014, qui mérite d'être valorisé pour développer des projets de filières de proximité. L'échelle du SCOT a été évoquée comme une bonne échelle pour coordonner ce type de compensation. Une « bourse foncière » peut également être envisagée à cette échelle pour faciliter les échanges fonciers et la mise en œuvre de projets.

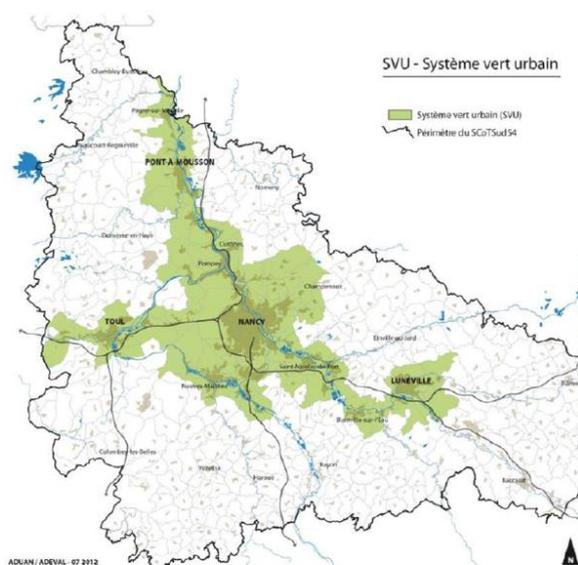
c) Les outils de planification pour...

Des réflexions ont été développées en ateliers concernant le rôle des outils de planification pour faciliter la mise en œuvre de projets en filières courtes. Plusieurs points ont été évoqués.

Un **bilan des dispositions du SCOT actuel a été proposé**, et différentes pistes d'évolution du SCOT ont été évoquées et débattues en atelier. Il a été souligné que le SCOT intègre d'ores et déjà des dispositions fortes sur le foncier agricole, notamment en matière de réduction de la consommation d'espace.

- Il est envisageable de préciser, dans le SCOT, la localisation des principaux sites à enjeux en matière de développement de l'agriculture de proximité, afin de « donner à voir » le potentiel tout en incitant à protéger ces sites par rapport à l'urbanisation. Les participants soulignent l'importance d'une réflexion avec les collectivités locales afin de bien identifier les sites de projets dans le cadre de ce travail.
- La question des « limites d'urbanisation » peut être affinée dans le SCOT, en mettant en place des limites plus précises entre espaces urbanisés et espaces agricoles, en particulier dans les secteurs sous pression où une diversification des productions peut être envisagée.

- Il a été proposé de développer dans le SCOT des réflexions par rapport à la mise en place de PAEN (Périmètres de Protection des Espaces Naturels et Agricoles Périurbains), en particulier dans les espaces proches des zones urbanisées, dans le « Système Vert Urbain » du SCOT. Des exemples de SCOT intégrant des dispositions incitatives pour la création de PAEN ont été présentés (SCOT de la Métropole de Lyon, SCOT du Chalonnois).
- D'une manière générale, le développement d'outils annexes aux documents d'urbanisme comme les PAEN ou les ZAP ont fait l'objet de réflexions. La complexité de l'outil PAEN pour intervenir sur des sites à enjeux a été soulignée. Cet outil est particulièrement intéressant pour intervenir sur des sites à forte pression urbaine, en encadrant durablement les possibilités d'urbanisation (décret en Conseil d'Etat entraînant l'inconstructibilité).

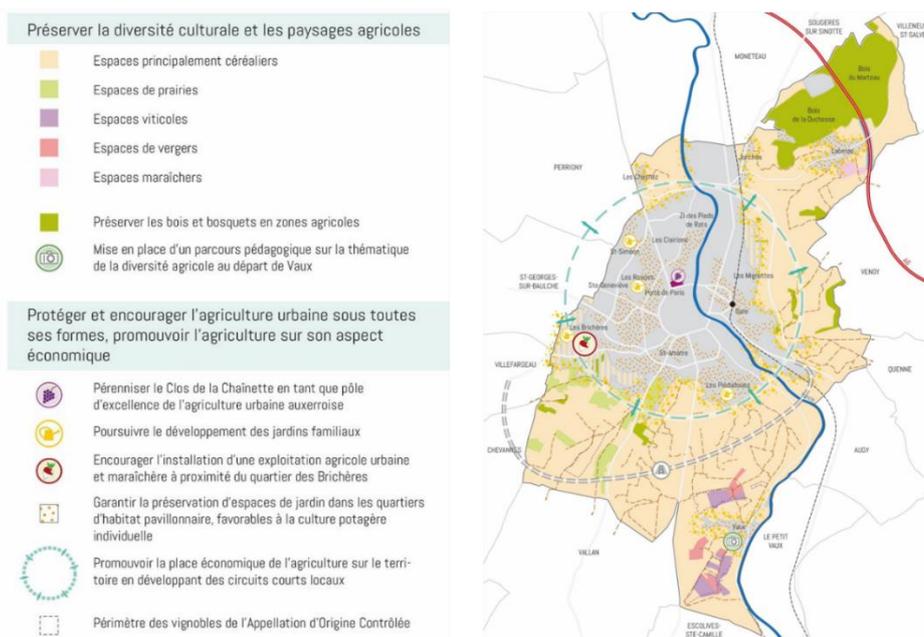


Thème	Types d'actions engagées / envisagées dans les PAEN en France
Foncier	<ul style="list-style-type: none"> • Rôle de protection prédominant ; action foncière difficile et de longue haleine • Friches : inventaires, groupes communaux (chambre agri + Agglo + élu + agent de la commune + agriculteurs, associations, syndicats...), animation locale et financement débroussaillage des friches • Acquisition foncière (Communes, EPCI ou SM)/ Aide aux collectivités pour l'acquisition de foncier (CG) • Zones de hangars agricoles • Partenariats SAFER • Implication d'opérateurs économiques (ex : acquisition et plantation de vignes par une coopérative viticole)
Installation	<ul style="list-style-type: none"> • BDD partagée et groupe de travail de mutualisation (SAFER, chambre, collectivités, Terre de Liens) • Groupes locaux (élus /agris /collectivités) pour foncier/installation • Pépinière / couveuse en maraîchage pour la vente directe
Circuits Courts	<ul style="list-style-type: none"> • Communication, événementiels, investissements collectifs, investissements matériel ; des projets qui viennent de la profession
Lien social	<ul style="list-style-type: none"> • Information produits / circuits, sensibilisation, aménagements (éviter vols/dégradations/déchets)
Environnement	<ul style="list-style-type: none"> • Réhabilitation/gestion du réseau hydraulique • Haies / MAET ; corridors écologiques, conventions de gestion, sensibilisation des usagers
Financements, gouvernance	<ul style="list-style-type: none"> • Document cadre CG/AEV/CAMG pour répartir les champs d'intervention • Un programme d'actions commun / guichet unique CR/CG/Grand Lyon (Psader/PENAP), avec un site internet

Des échanges ont également été proposés concernant le rôle potentiel des PLU(i) pour faciliter la mise en œuvre de projets d'installation en filières de proximité. Les pistes de réflexion suivantes ont été débattues :

- La possibilité de mettre en place des OAP « agricoles » sur des sites à enjeu, afin d'affirmer fortement la vocation agricole des sites tout en prévoyant des dispositions réglementaires adaptées pour les productions spécialisées (accueil de bâtiments et de serres, accueil de bâtiments pour la commercialisation par exemple). Les participants ont insisté sur la nécessité de limiter ce type d'outils à des sites où des projets sont en cours ou projetés, car il est difficile de déployer des OAP agricoles sans projet concret pour les étayer ou les alimenter.

Exemple d'OAP Agricole - PLU d'Auxerre



- La possibilité de s'appuyer sur **des zonages indicés pour l'agriculture de proximité**, dans certains secteurs à enjeux comme les espaces de transition urbain / rural, les parcelles enclavées par l'urbanisation mais présentant un potentiel agricole encore important. De tels zonages peuvent également être envisagés dans des vallées à potentiel mais accueillant des coteaux ou des zones humides difficiles à valoriser.
- Enfin, les participants ont échangé sur les dispositions des PLU(i) pour **faciliter l'accueil de bâtiments de transformation ou de commercialisation**. Lorsque des projets de filières courtes existent dans les territoires, il est important dans le cadre du PLU(i) d'anticiper les besoins en bâtiments afin d'ajuster les règles de constructibilité en conséquence. Dans le cadre d'une révision du SCOT, des réflexions peuvent également être engagées concernant les modalités d'accueil des commerces liés aux filières courtes, dans le cadre du DAAC (Document d'Aménagement Artisanal et Commercial) qui doit désormais encadrer les modalités d'accueil des commerces sur le territoire.

d) Les orientations proposées par le Comité de Pilotage

Dans le cadre du Comité de Pilotage de fin de mission, un bilan des ateliers a été présenté. **Il a été proposé de poursuivre la démarche engagée au niveau de la Multipole, avec la mise en place d'actions sur les points suivants :**

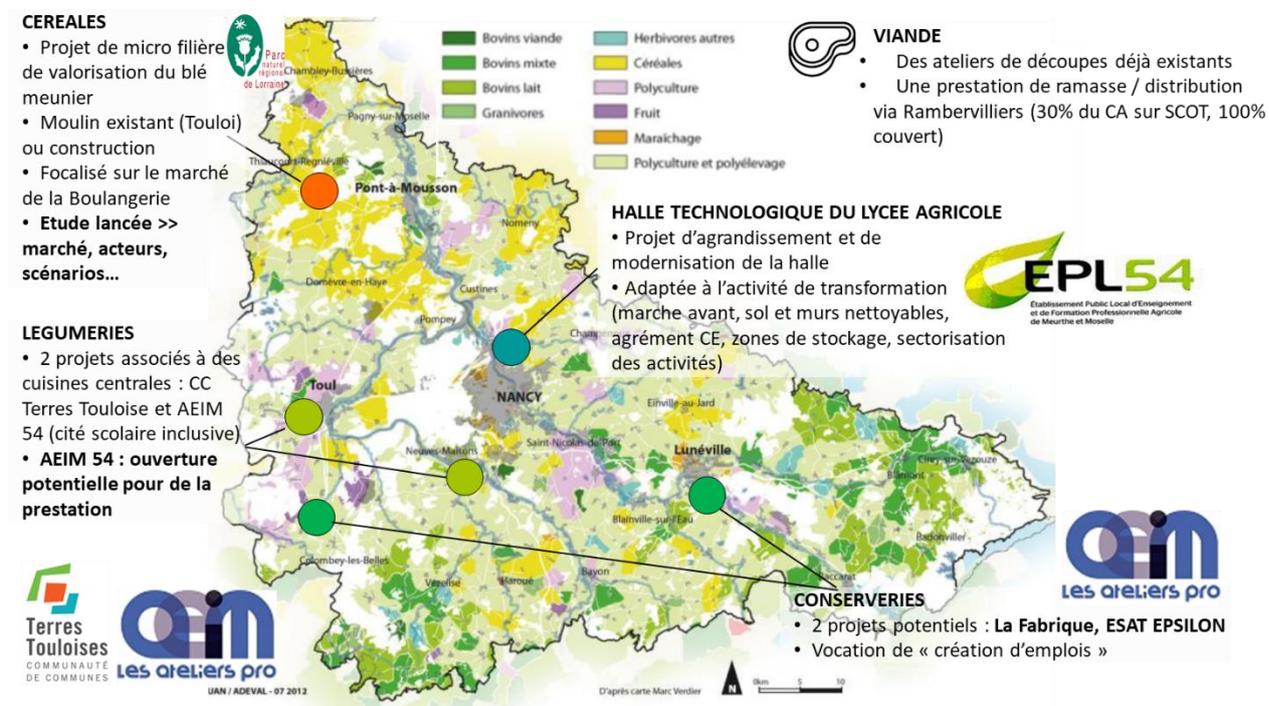
- La **poursuite des réflexions pour la mise en place d'un observatoire foncier a fait consensus**. L'objectif est de mettre en place ce type d'outil à l'échelle du SCOT. Un travail avec les collectivités locales et en lien avec le PAT doit être mené pour définir les conditions de création de l'observatoire : sur quels éléments travailler ? Quel format pour l'observatoire ? Quelle organisation de sa gouvernance ?
- D'autres outils pourront être développés en lien avec l'observatoire, une fois que sa mise en place aura été réalisée. Des réflexions pourront en particulier être développées à l'échelle de la Multipole sur la **valorisation des Compensations Agricoles Collectives**, et sur l'organisation du portage foncier (structure de portage, banque foncière).
- Il a été proposé **d'intégrer les réflexions de l'étude dans le cadre de la révision du SCOT** qui doit être engagée en 2020. L'objectif est de profiter de la révision pour intégrer des orientations complémentaires au document permettant de favoriser le développement de la chaîne alimentaire locale. Une note sera proposée dans le cadre de la finalisation de l'étude, afin d'identifier les pistes d'évolution du SCOT, suite aux échanges des ateliers (sujet déjà abordé en ateliers).
- Enfin, il est également rappelé qu'un **guide pédagogique à destination des collectivités locales va être mis en place dans le cadre de la finalisation de l'étude**, pour apporter des éléments sur le développement de l'action foncière et sur l'intégration des problématiques alimentaires dans les PLU(i).

Pour terminer, il a également été proposé de **poursuivre les actions d'animation à l'échelle de la Multipole sur la chaîne alimentaire locale**. Une rencontre à destination des Professionnels et des Collectivités est prévue, en lien avec le Pays Terres de Lorraine et Terres de Liens, le 14 octobre 2019, sur le thème « Alimentation et maîtrise du foncier : accès à la terre pour une agriculture locale, quel rôle pour les collectivités ? ».

2. Ateliers de transformation légumeries et conserveries

Plusieurs dynamiques ont d'ores et déjà été repérées par le Conseil Départemental 54, animateur du PAT. Celles-ci sont résumées sur la carte ci-après.

Figure 25 : Recensement des projets de transformation alimentaire (Données PAT Sud 54 – Carte Urbicand)



On y distingue 2 types de projets pour les légumes : les légumeries et les conserveries. Ces 2 outils n'ont pas la même finalité :

- ▶ **Légumerie et RHD** : permet de produire des légumes lavés, épluchés, tranchés, conditionnés. Ces légumes dits de « IVE gamme » sont ensuite exploités en cuisines, comme des produits frais « prêts à l'emploi ». Cela permet ainsi de consommer plus de produits locaux dans des cuisines n'ayant pas / plus la capacité de travailler le frais, en remplacement des surgelés notamment.
- ▶ **Conserverie et Vente Directe** : les conserves peuvent être des produits très variés (coulis, soupes, produits élaborés...). Les ateliers dits de conserveries, peuvent donc revêtir de nombreuses natures, en amont de l'autoclave, qui permet la cuisson des produits et l'appertisation du bocal : des produits carnés nécessiteront des installations plus complexes avec des sas séparés des produits végétaux pour éviter la contamination. Une conserverie de fruits et légumes (coulis, jus, soupes, ..) sera plus simple, et s'approchera d'une légumerie dans son organisation.

Précisons enfin qu'une conserverie est souvent plus à destination du marché de la vente directe, pour la valorisation de légumes invendus ou abîmés. Nous revenons sur ce point dans le détail ci-après.

a) Légumeries

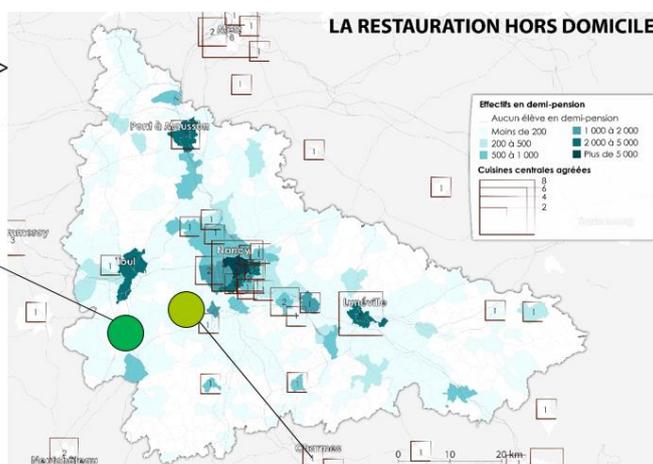


La carte ci-après présente les 2 projets de légumeries notoires sur le territoire. On notera déjà le portage différents entre les 2 projets : celui situé sur la Communauté de Communes de Terres Toulaises est en régie par l'EPCI, et donc assimilé à un équipement de la nouvelle cuisine centrale. Il ne permet d'être utilisé pour des marchés externes, en location ou prestation.

Figure 26 : zoom sur les projets de transformation légumières, avec les effectifs scolaires et les cuisines centrales en fond de carte (données INSEE et PAT Sud 54 – Carte urbicand)

LEGUMERIE CC Terres Toulaise

- 100% pour la nouvelle cuisine (1 900 repas/j > 3 000 repas/j)
- Lien avec AEIL54 pour de la mise à disposition de personnel dans la cuisine et la légumerie



LEGUMERIE AEIM 54 – Cité scolaire inclusive – CC Moselle et Madon

- **Opportunité** : terrain de la CC M&M / collège + lycée + IME en quête de foncier pour (re)construire >> cité inclusive pour faire cohabiter élèves
- **Nouvelle cuisine centrale pour l'IME** : de 1 300 à 2 000 repas jour
- **Opportunité d'y adosser une légumerie** pour : mutualisation d'équipement / lien aux filières locales / support de travail et d'inclusion

Le second outil est un projet porté par l'AEIM 54, qui souhaite construire un outil pour la cuisine centrale à venir, mais également pour y faire de la prestation pour d'autres marchés. Cela permettra d'employer du personnel en insertion.

Les questions suivantes sont posées par les acteurs présents, au regard des projets : quels sont les différents modèles de légumerie (prestation / location / régie / ...) ? Quels sont les différents modèles de portage possibles ? Quels sont les volumes minimum de rentabilité ?

L'analyse de différentes études de cas en atelier permet de faire ressortir les conclusions suivantes pour mettre toutes les chances de son côté :

	Points d'attention	Leviers
Opportunité du projet	<ul style="list-style-type: none"> Des territoires qui ne sont généralement pas exempt de concurrence : légumerie sur cuisines centrale, import grossistes, unité type CRUDIMO Un facteur prix déterminant : dimensionnement de l'outil, temps commercial, matière première (plein champs), charge logistique 	<ul style="list-style-type: none"> Importance de la phase « étude d'opportunité » et « faisabilité » : seuil minimum → part de marché → chalandise, à tester au vu des concurrents Un climat politique et sociétal favorable, mais des engagements commerciaux nécessaires
Qualité produit	Une phase de développement à ne pas négliger : choix des variétés, mise en place des <u>process</u> , développement commercial, ...	Un lien opportun avec les lycées agricoles ou une location de légumerie sous exploitée dans des cuisines
Investissement et charges	Enveloppe qui peut varier de 200 k€ (bâtiment d'un producteur) à 2 millions : attention à la dette qui va peser sur la trésorerie et le coût du produit	<ul style="list-style-type: none"> Importance de l'étude d'opportunité et de faisabilité Démarrage progressif (location matériel)
Développement commercial	Temps commercial à ne pas négliger : initiation des contrats dès la phase expérimentale, avant l'investissement	Des partenariats avantageux : SRC, grossiste, cuisine centrale => engagements sur des volumes + concentration logistique

	Points d'attention	Leviers
<u>Maraîchers diversifiés</u> commercialisant majoritairement en VD → <i>Moyenne IDF</i> : 8ha	<ul style="list-style-type: none"> + de 30 variétés en moyenne : des coûts de production difficilement compatibles avec la RHD, des volumes fragmentés Producteur-livreur-commerçant : avantage logistique pour assurer les livraison, dans l'idéal intégrée dans leurs tournées 	Un marché à aborder en complément de gamme : mise en culture spécifique sur « 3 à 4 légumes phares », intégrée dans le système d'exploitation (rotation, disponibilité foncière, mécanisation...)
<u>Producteur plein champs</u> → <i>Moyenne IDF</i> : 150 ha dont 60 ha de légumes -> rotations céréales)	<ul style="list-style-type: none"> Des coûts de production compatibles avec la RHD et des volumes suffisants Une culture plutôt orientée « filière longue » (grossiste / grande distribution / coopérative) : implication a priori moindre dans la logistique ou la relation client 	

Au vu des enseignements précédent, l'estimation du marché potentiel apparaît donc comme centrale pour la réussite commerciale et économique d'un projet. Les chiffres ci-après approchent le marché de la IV e gamme pour le secteur scolaire (Ecoles / collèges / lycées), tous secteurs confondus (Sociétés de Restauration Collective / Cuisines centrales / cuisines d'établissement...)

► **PAT Sud 54**

- 68 380 ½ pensionnaires, soit environ 9,5 millions de repas / an
- Légumes potentiels pour la IV e gamme : *aubergine, carotte, céleri, chou, courgette, navet, pomme de terre cube ou lamelle, potimarron en quartier, radis long équeuté*
- Au vu des consommations de « cuisines volontaires » >> **860 tonnes de produits finis / an**
>> **35% de parts de marché nécessaires pour rentabiliser un outil autonome de 300 T**

► **Meurthe et Moselle**

- 205 140 ½ pensionnaires, soit environ 28 millions de repas / an
- Au vu des consommations de « cuisines volontaires » >> **2 600 tonnes de produits finis / an**
>> **11% de parts de marché nécessaires pour rentabiliser un outil autonome de 300 T**

Une étude de marché plus poussée devrait permettre d'affiner ces chiffres au regard des pratiques d'achat actuelles, et des autres marchés (EPHAD, crèches, Grande distribution, ...). Quoiqu'il en soit,

cela permet de mettre en avant qu'un outil autonome est pertinent à l'échelle départementale, mais difficilement en dessous. Des modèles de portages différents peuvent diminuer le seuil de rentabilité et donc l'échelle d'action (cf tableau suivant).

Précisons que les surfaces nécessaires à un outil de 300 tonnes nettes, au vu des pertes lors de la transformation, sont d'environ 20 hectares de légumes plein champs. Ces surfaces restent donc accessibles pour une maîtrise foncière, à l'échelle du PAT Sud 54 ou du département.

Les études de cas montrent qu'il existe différents types de portage possible pour la légumerie destinée à la restauration collective. Ceux-ci sont rappelés dans le tableau ci-après.

PORTAGE	SEUIL DE RENTABILITÉ EN TONNES FINIES
Sur un lycée agricole	50 tonnes à 100 tonnes ? → pas de main d'œuvre + investissement « public »
En régie portée par une cuisine centrale gérée en Syndicat Mixte	Variable, car intégration dans le système de la cuisine (mutualisation du personnel)
En régie, hébergée sur une ancienne cuisine, liée à un groupement d'achat	
« Autonome » : portée par un EPCI et gestion par un groupement de producteurs AB	200 à 300 tonnes selon les investissements initiaux
Privée, lié à une SRC (SODEXO)	> à 300 tonnes selon les investissements initiaux

Dans ces différents portages, aucun ne prend le pas sur un autre : ce sont les situations des territoires et les volontés politiques qui décident du modèle le plus adapté.

Quoiqu'il en soit, il existe des enjeux forts sur le commercial selon le portage retenu :

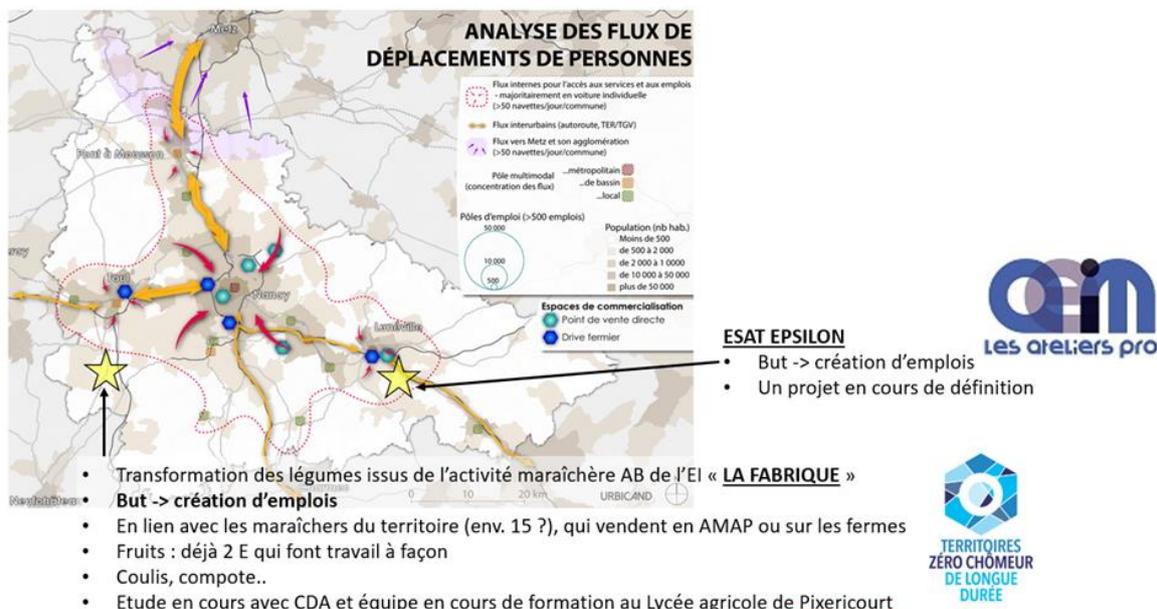
- ▶ **La régie évite l'obligation de passer par des marchés publics** pour la commercialisation et est de ce point de vue sécurisant, mais elle n'apporte pas des garanties à 100% sur les commandes des établissements autonomes dans leurs achats, et limite le marché à l'objet de la régie (ex : collègues)
- ▶ **La location d'un bâtiment public** (investissement EPCI, co-financement CD/CR possibles), géré par un groupement de producteurs ou autre (ESAT), nécessite une dynamique locale et un travail amont sur la commande publique



b) Conserveries

On recense 2 projets de conserveries sur le territoire, les 2 ayant une vocation de création d'emplois.

Figure 27 : Zoom sur les projets de conserverie (données PAT Sud 54 – carte Urbicand)



2 types d'outils conserveries sont présentés en ateliers :

- **L'outil collectif en location géré par des producteurs** : ce type d'outil, est financé par la collectivité et mis à disposition des producteurs, moyennant un loyer réduit. Les producteurs viennent transformer eux même leurs produits, sans intervention de salariés, ce qui réduit les coûts. Cela présente toutefois l'inconvénient de ne pas décharger les producteurs. Ce modèle est attractif lorsqu'il est compétitif avec les tarifs des outils alentours. Pour réduire ses coûts, il s'agira de maximiser les aides à l'investissement, et de minimiser les investissements (« ne pas voir trop gros »)
- **L'outil en prestation** : ce type d'outil propose aux producteurs une prestation de transformation des produits. Il permet aux producteurs de se concentrer sur leurs ateliers de production, notamment en pleine saison ou les surplus sont transformés. Ces outils nécessitent de la main d'œuvre salariée, et présentent donc des coûts plus élevés. Le modèle présenté écrase ses charges en mutualisant les ETP entre la coopérative fruitière et l'atelier de transformation.

Dans les 2 cas, les outils sont rentables s'ils sont attractifs en termes de coûts vis-à-vis de l'existant. L'association de services annexes, comme l'achat des emballages ou d'ingrédients, ou la ramasse-livraison des produits, peut être un plus notable.

La difficulté de ces outils de taille réduite résidera également dans les charges initiales d'investissements, avec des coûts au m² plus élevés pour de petits outils (environ 400 à 500 m²), soit 750 à 1 500€ / m² selon les configurations (auto-construction, valorisation existant, ...).

c) Les orientations proposées par le Comité de Pilotage

Le sujet de la transformation agricole est prégnant dans de nombreuses structures privées ou publiques du territoire. Ce sujet permet de répondre à des besoins de création d'emploi et de valeur ajoutée, et de relocalisation des flux alimentaires.

Le soutien de ces outils est toutefois complexe, et fait appel à des compétences tant techniques, que juridique et économiques.

Il nécessite de combiner différents facteurs pour maximiser les chances de réussites (travail sur la commande publique, aides à l'investissement coordonné pour ne pas démultiplier les initiatives, optimisation du portage selon les marchés visés et les dynamiques locales, business plan et étude de marché, ...).

Au vu des enseignements tirés des ateliers, le COPIL propose la mise en place et l'animation de 2 groupes projets thématiques :

► « Outils »

- Veille sur les projets à l'échelle du Sud 54, voir des territoires alentours. Partage de connaissances et de leviers d'action

→ *En cours : lien tissé avec le porteur de projet de la Légumerie de Xertigny. Le COPIL note également la dynamique du PNR Lorraine qui mène une étude pour la mise en place d'une filière « meunerie » locale.*

- Recherche de complémentarité entre les outils en place et les projets plutôt que de mise en concurrence
- Accompagnement des porteurs de projets, pour formaliser les conditions de rentabilités des outils et identifier les volumes seuils et les dimensions : études de marché, études de faisabilité, études techniques, études juridiques

→ *En cours : suivi de l'AEIM 54*

► « Commande publique »

- Travail amont sur la commande publique pour faciliter l'accès aux marchés, notamment de la IV gamme scolaire

→ *A faire : rapprochement avec le CR (lycées) et les écoles (communes – EPCI) + SRC et groupements achats*

Le COPIL note également que depuis la tenue des ateliers, qui ont démontrés la difficulté de créer des emplois sur un atelier conserverie, sans générer d'importants surcoûts pour les tarifs de transformation, le projet porté par l'EI « La Fabrique » se réoriente sur un atelier en location pour les producteurs. L'objectif sera de maintenir et développer des emplois sur ces fermes, plutôt que sur les ateliers.

3. Logistique

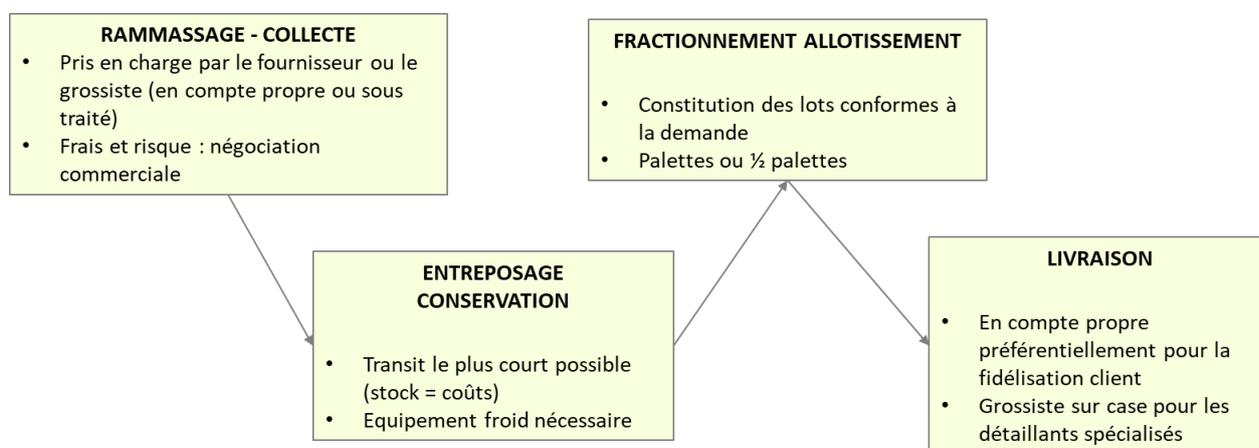
La logistique alimentaire peut couvrir différents champs selon les filières et les marchés visés. Au vu des projets et ambitions mis en avant par le PAT Sud 54, on s'intéressera ici à 3 formes de logistiques alimentaires :

1. Les plateformes collectives de producteurs pour la RHD collective
2. Les carreaux de producteurs pour la RHD commerciale
3. Les alternatives possibles, en matière d'optimisation des flux

a) Les plateformes collectives de producteurs

En RHD collective, une forte majorité des produits alimentaires sont collectés et livrés par des grossistes. Pour les fruits et légumes, plus coûteux à transporter car de valeur au kilo plus réduite, cette proportion est estimée à plus de 80% des échanges en valeur, contre environ 60% pour les autres produits alimentaires.

Les différentes fonctions assurées par un grossiste sont résumées sur le schéma ci-après :



Source : GRESSARD et MEC

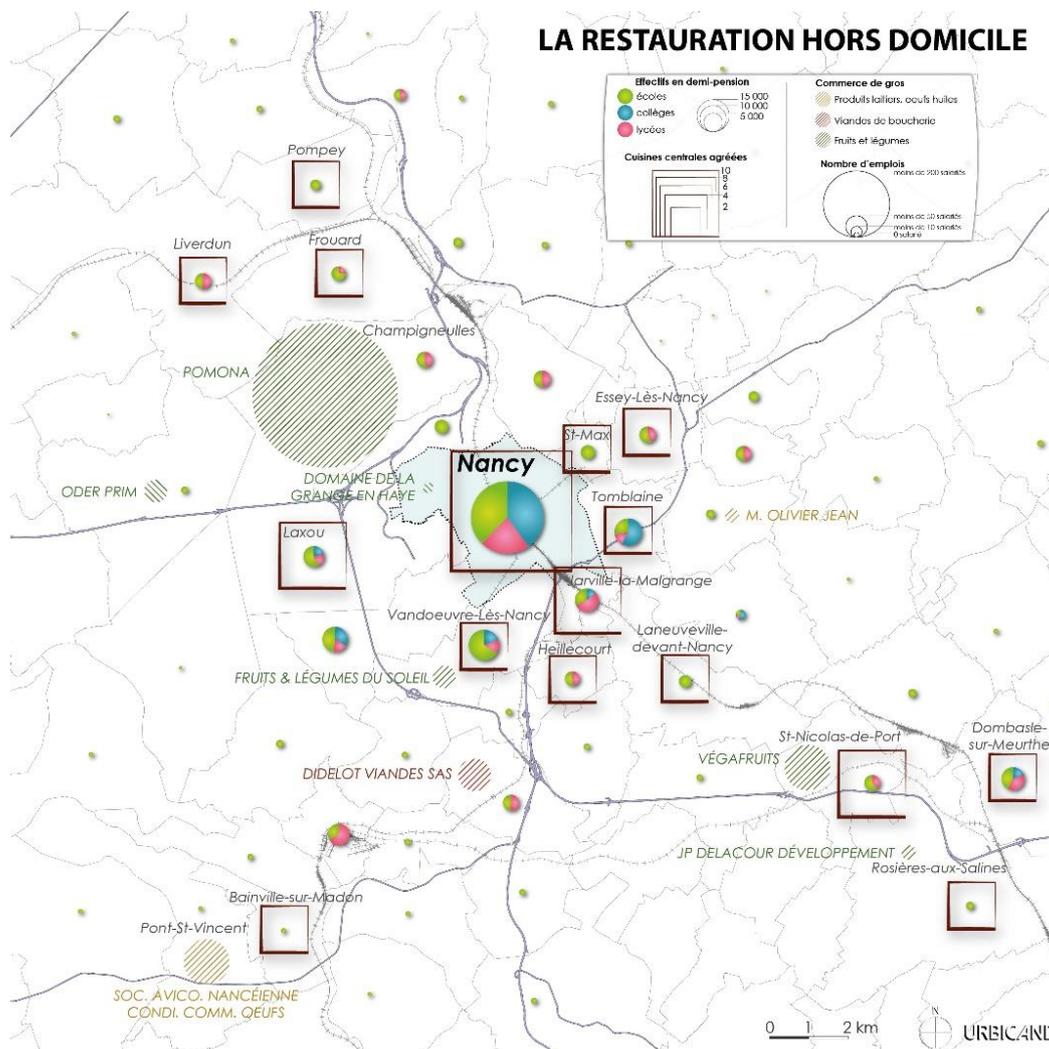
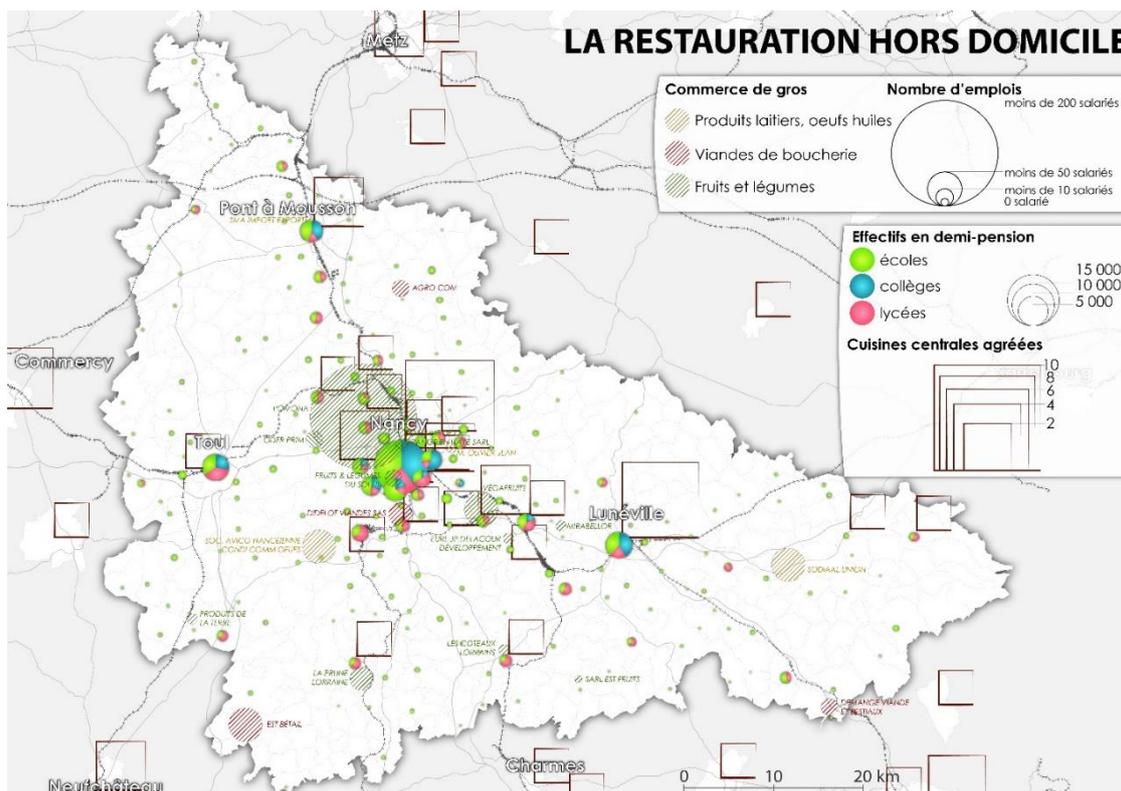
On y retrouve des fonctions qui vont de la ramasse des produits dans les exploitations, à la livraison auprès des clients, en passant par le stockage frais et le colisage des produits.

Les grossistes assurent également une fonction de « simplification administrative », en proposant un panier de produits complet, sous une seule facture.

A l'échelle du PAT Sud 54, on recense un nombre important d'acteurs de la logistique, à même de livrer un marché parfois très atomisé (cf carte à suivre). Si les écoles sont très diffuses notamment sur les territoires plus ruraux, les cuisines centrales permettent de massifier les flux par concentration. On distingue facilement sur la carte la plateforme de Pomona à Millery : le marché de gros récemment fermé, ne jouait donc plus son rôle d'agrégateur des opérateurs logistiques.

Rappelons enfin l'existence de 2 plateformes de producteurs, Paysans Bio Lorrains et Fermiers Lorrains, déjà décrites dans le chapitre précédent.

Figure 28 : Localisation des cuisines centrales, des établissements scolaires et des grossistes (INSEE 2019– Carte Urbicand)



Une plateforme collective souhaitant fournir la RHD, devra donc être compétitive en termes de services proposés, avec les services déjà proposés par les opérateurs grossistes.

En reprenant les principales fonctions précitées, on distingue plusieurs stratégies :

- ▶ **Commercial** : cette fonction est systématiquement prise en charge par un salarié de la plateforme. Il s'agit de la plus-value principale du projet, qui doit mettre en avant la proximité des produits, la traçabilité, la fraîcheur... La fonction commerciale combine des marchés directs, des réponses aux AO, effectue les relances commerciales, fait du démarchage, entretient la relation client, ...
 - ▶ **Ramasse** : opération de collecte des produits agricoles. Différentes stratégies sont combinées :
 - Livraison en « trace directe » (= de son exploitation au client) par le producteur si les volumes sont suffisamment importants ou si la cuisine est sur la route d'une autre livraison (marché, paniers, magasin ...)
 - Livraison sur une plateforme logistique, qui prend ensuite en charge l'allotissement et la distribution
 - Plus rarement : service de ramasse dans les exploitations ou des points de collecte intermédiaire → généralement trop coûteux. Des réflexions sont toutefois en cours sur des MIN comme Grenoble ou Marseille
 - ▶ **Distribution** : livraison des produits au client, après une éventuelle étape d'agrégation des flux et de colisage. Plusieurs stratégies sont rencontrées selon les plateformes, et leur stade de développement :
 - Sous-traitance à un prestataire de tout ou partie des fonctions : réception > allotissement > distribution
- *Le plus fréquent : sous-traitance de 100% des fonctions (hors livraison en traces directes)*
- Location d'un espace logistique pour prendre en charge tout ou partie des fonctions : réception > allotissement > distribution
- *Le plus fréquent : gestion de la réception et allotissement et sous-traitance de la distribution ou gestion partielle avec une flotte en location*
- Investissement dans un outil logistique : construction d'un outil possédé par le groupement de producteurs
- *Très peu fréquent au vu des coûts et des volumes commercialisés*

Pour maximiser les chances de succès, il s'agit de prendre en compte une croissance très progressive des volumes commercialisés, en limitant les investissements au lancement : location d'un bureau, achats limités à du petit matériel de bureau et de livraison (caisses), site internet et communication. L'embauche d'un ETP sur le commercial et le sourcing des produits est le principal poste de charges, avec la location d'un camion frigorifique.

La montée en puissance des flux commerciaux est ensuite permise par l'introduction progressive de plus gros contrats, en lieu et place des contrats « directs » : AO, cuisines centrales, groupements d'achat, Sociétés de Restauration Collective...

Ce développement commercial nécessite l'embauche progressive de nouveau ETP, et la location d'un espace logistique en N+3.

Dans le modèle théorique présenté ci-après, l'équilibre est tout juste atteint aux alentours de 1 000 000 d'euros de ventes, en N+5. Ce modèle est toutefois à affiner selon les conditions locales de marchés et d'équipements (concentration du marché, concurrence, prix des locations...).

On en retire toutefois des enseignements clefs :

- **Une rentabilité réduite et difficile à atteindre** : selon la taille et l'organisation du marché local, le CA de 1 M d'euros sera à minima départemental ou régional
- **Une nécessaire implication des collectivités dans l'organisation des marchés** : pour faciliter l'atteinte du CA cible, il s'agira de faciliter l'accès aux marchés publics par une politique d'achat responsable (allotissement, critérisation, regroupement...)
- **Une aide au démarrage nécessaire mais pas suffisante** : pour faciliter le lancement, on prévoit une aide de 30 à 40 k€ les 3 à 4 premières années. Notons bien toutefois que cela n'est pas suffisant, si ce n'est pas associé à une politique d'achat responsable. L'aide peut aussi avoir lieu dans la recherche active d'espace logistique.

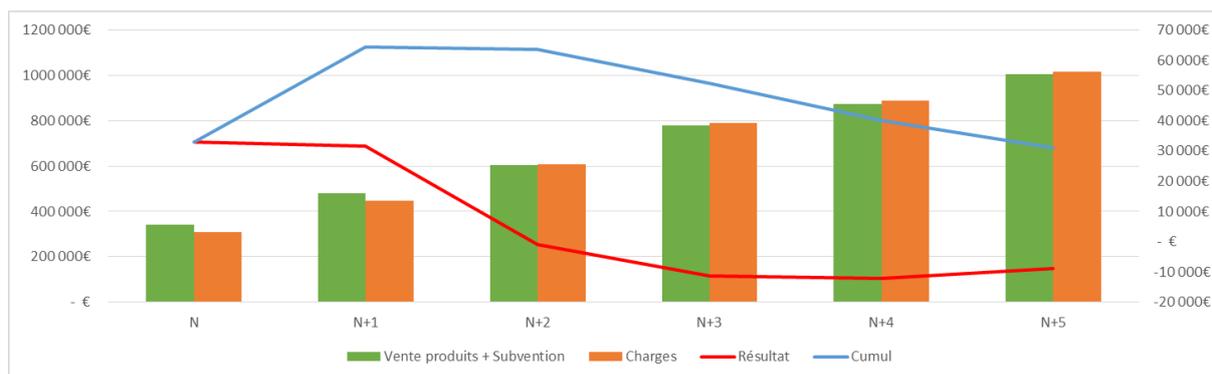


Figure 29 : Modèle économique théorique d'une plateforme de producteurs (Blezat Consulting 2019)

Notons que les 2 plateformes de producteurs lorraines précitées, étaient chacune aux alentours de 600 k€ en 2018. Sans aides publiques, l'équilibre est alors difficile à atteindre, et l'enjeu est de passer un cap commercial et logistique, pour dépasser « l'entre deux » où les flux sont déjà trop importants pour être gérés seulement par les producteurs, mais pas encore assez pour assumer seul la location d'un outil.

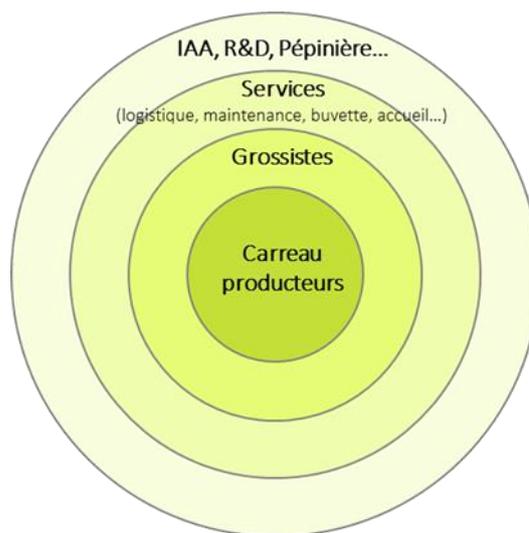
La fusion des 2 plateformes est encore en cours de réflexion, et paraîtrait théoriquement opportune pour massifier les flux. Ce sujet est suivi par le Conseil Départemental qui finance des études sur ce point.

b) Les carreaux de producteurs

Rappels sur les carreaux de producteurs et leurs évolutions



Rappelons que les carreaux de producteurs étaient initialement situés sur les Marchés d'intérêt Nationaux (MIN), initialement pour faciliter la vente en gros dans les villes.

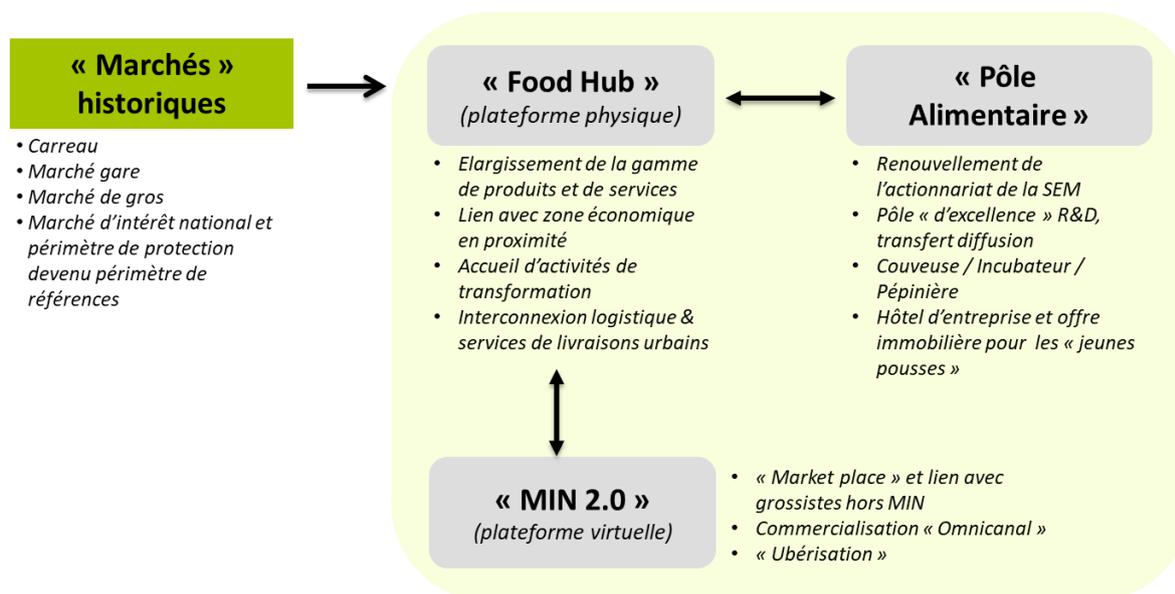


Les carreaux ont depuis subi les évolutions des MIN, à savoir une émergence des opérateurs spécialisés en dehors des MIN (GASC – Grossistes à Service Complet, Cash & Carry, ...). Les producteurs se sont donc progressivement détournés des carreaux où ils assuraient eux même la vente, pour se concentrer sur la production.

Figure 30 : Les différentes fonctions des MIN qui se sont progressivement agrégées et organisées autour de la fonctionnalité originelle de la vente en gros - Blezat Consulting 2019

Les MIN « historiques » ont ensuite connu des évolutions stratégiques différentes selon leurs opportunités locales et leurs volontés. Sur le schéma suivant qui résume ces différentes stratégies, on peut constater que la fonction de carreau de producteurs tend à disparaître au profit d'autres activités.

Figure 31 : Les évolutions stratégiques de marchés historiques - Blezat Consulting 2019



Quelle projection possible à l'échelle du PAT Sud 54 ?

Isolé du « marché historique », un carreau pourra difficilement jouer sur une mutualisation des services, ou une intégration dans des tournées de livraison de transporteurs.

Dans ce contexte, l'attractivité du carreau reposera essentiellement sur une offre qualifiée distinctive (fraîcheur, signes de qualité, AB, variétés anciennes, origine des produits, ...). Une bonne largeur de gamme doit également être assurée.

Rappelons que l'attractivité de l'outil pour les producteurs sera de vendre rapidement et au meilleur prix à des acheteurs professionnels (détaillants sédentaires, forains, restaurateurs, autres producteurs...).

L'activité du carreau est peu génératrice de valeur ajoutée. Il s'agit donc de limiter au maximum l'investissement, pour ne pas générer de fortes charges (loyer ou remboursement).

Les **principales charges** d'un carreau sont pour l'essentiel :

- Prestation de nettoyage, gestion des déchets, entretien de la barrière
- Administratif et sécurité
- Amortissement de l'outil sur 30 ans (ou loyer selon portage)
- Remboursement d'emprunt sur 15 ans (subvention initiale de 40%)

Les **produits financiers** d'un carreau sont pour l'essentiel :

- Péage d'accès pour les acheteurs
- Location des box par les producteurs vendeurs
- Adhésion annuelle d'accès pour les producteurs vendeurs
- Subvention publique au démarrage

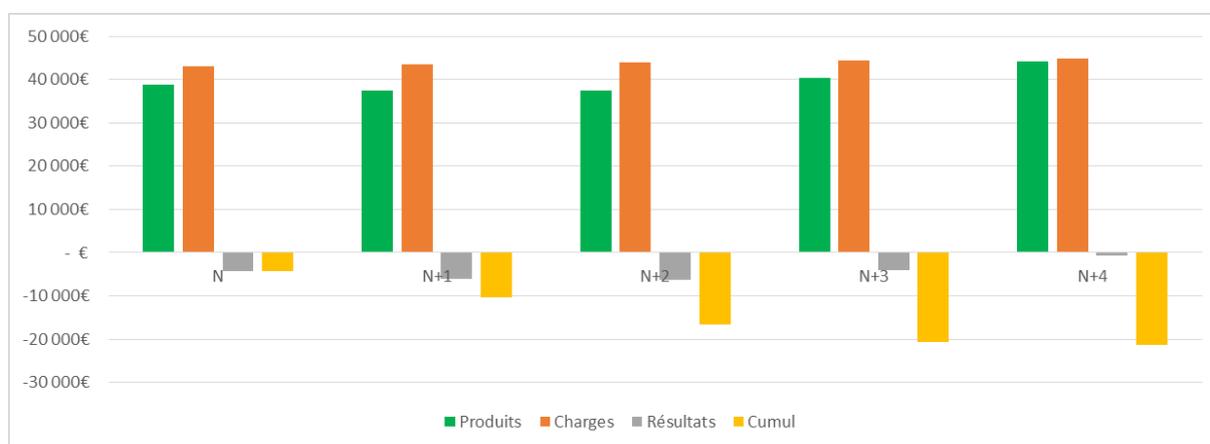


Figure 32 : Modèle économique théorique d'un carreau de producteurs (Blezat Consulting 2019)

Le modèle théorique permet de mettre en avant que les produits reposent essentiellement sur la fréquentation du carreau. D'après le modèle théorique suivant, et sur la base d'une ouverture de 2 jours par semaine, le point de rentabilité semble attendu pour 50 acheteurs présents par jour et 20 producteurs.

Au-delà d'une approche via le soutien à la mise en place d'outils logistique, notons que des opérateurs cherchent également des solutions innovantes, notamment en cherchant à optimiser les livraisons des producteurs en vente directe. C'est l'objet de la partie suivante.

c) Des solutions logistiques indirectes

La logistique urbaine peut se définir comme **toute prestation concourant à une gestion optimisée des flux de marchandises en milieu urbain**. Elle concerne l'acheminement des marchandises dans le cœur de l'agglomération, leur traitement sur ce territoire, leur livraison au destinataire final ainsi que la gestion des flux retours. Dans cette partie, nous traiterons de l'approvisionnement B to B et B to C.²

Les travaux sur la logistique urbaine concernent les **grandes agglomérations (en l'occurrence Nancy) mais aussi des villes moyennes et petites**, avec des problématiques différentes.

Une grande partie des flux de livraisons urbaines concerne l'agroalimentaire, tels que l'approvisionnement des acteurs de la grande distribution, les commerces de proximité, l'e-commerce (par exemple les drives alimentaires), la livraison à domicile ou de repas, la restauration collective, la récupération des invendus alimentaires et les déchets.

En logistique urbaine, la **livraison dite du « Dernier kilomètre »** est caractérisée par :

- Une **faible efficacité** : 75% des mouvements pour 25% du tonnage acheminé
- Des **flux déséquilibrés** : 82% des flux sont des livraisons
- Des **flux fragmentés** : 51% des positions sont des colis, 6% sont des palettes. Les taux de palettes augmentent sur les livraisons en zones périphériques des agglomérations.
- L'utilisation des **véhicules individuels pour les ménages** : 50% des flux sont effectués par les ménages lors de leurs achats notamment dans les surfaces commerciales périphériques
- La **professionnalisation du transport est partielle** : importance du compte propre expéditeur (assez bien optimisé) et surtout du compte propre destinataire (mal optimisé)

La livraison urbaine présente des **externalités positives pour le territoire** : développement économique, emploi et participation à l'attractivité commerciale. C'est une activité indispensable au fonctionnement même d'une agglomération. Elle est cependant aussi source d'émissions de gaz à effets de serre (GES), génère de la congestion, de la pollution sonore et elle est accidentogène. La livraison génère en moyenne 1/3 des polluants locaux générés par les transports et 10% des GES en France.

La livraison des marchandises participe à la congestion urbaine, et elle même impactée par ce phénomène.

Il est donc indispensable de réduire les externalités négatives induites par les livraisons : c'est un enjeu de santé publique et d'efficacité de la ville.

Pour ce faire, les **collectivités locales disposent de plusieurs leviers** :

- La **gestion et partage de l'espace public et infrastructures**
 - o Places et espaces de stationnement, voies réservées, espaces pour consignes de retrait ou points relais
- La **réglementation locale**
 - o Horaires de livraison par zone
 - o Tonnages acceptés
 - o Emissions autorisées (dans le cadre des ZFE)



A Barcelone, le plot lumineux change de couleur en fonction de l'usage autorisé de la voirie

² B to B : envois d'entreprise à entreprise – B to C : envois directs d'entreprise au consommateur final

- Les **documents d'urbanisme**
 - o PDU, PLU, SCoT, etc., charte de logistique urbaine et mettant en place une politique locale et des orientations en matière de livraison de marchandises
- Les **initiatives directes**
 - o Aide à la transition énergétique, mise en place via des AAP de centres de consolidation de flux (par exemple CDU) ou d'espaces logistiques de proximité en utilisant des sites immobiliers ou fonciers, clause dans les appels d'offres publics, échanges sur les bonnes pratiques, démarches de concertation

La mise en œuvre de ces leviers est d'autant plus importante que les **modes de consommation évoluent et transforment la logistique urbaine**. La croissance du e-commerce (+14% par an en France), le cross-canal, les circuits courts, la consommation collaborative.... Tous ces formats cumulés fragmentent les flux. Les consommateurs exigent de plus en plus de services, d'informations, les livraisons s'effectuent de plus en plus tard et plus vite. L'e-commerce ne représente que 8% de la consommation mais entre 20% et 30% des livraisons.

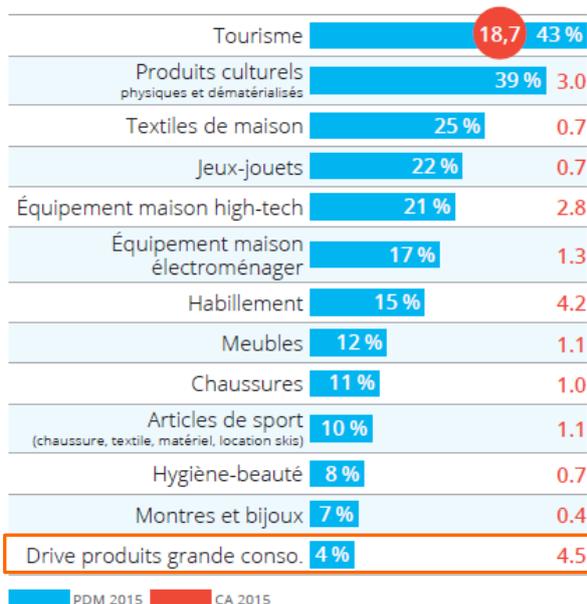
L'alimentaire ne représente que 4% de la part de marché du e-commerce, mais avec un taux de croissance élevé. Il concerne principalement les sites e-commerce de la grande distribution (qui ont déployé des réseaux de drive et des solutions de livraison), mais aussi des pure players (par exemple bienmanger.com ou okadran.fr)³ et des solutions de vente en circuit court (par exemple La Ruche qui dit Oui ! ou epouvantails.fr)

Il existe 3 modèles de Drives :

- Accolés au magasin
- Solos (drive déporté)
- Point de retrait en magasin (Click & Collect)

4 343 drives alimentaires ont été réalisés en France représentant 5,9 md€ de CA et 5,2% de la distribution. De nouveaux modèles émergent, tels que les drives non alimentaires et les drives fermiers. **Cette solution, aujourd'hui essentiellement périurbaine, pourrait s'intégrer dans les centres villes** grâce notamment aux alliances des Pure Players avec les acteurs de la grande distribution (par exemple, Cdiscount et Casino, Amazon et Monoprix) et aux drives piétons (point de retrait de la grande distribution en centre-ville). Les **drives fermiers pourraient également s'intégrer dans l'espace urbain**

Parts de marché et chiffres d'affaires e-commerce par secteur (estimations)



sources : Fevad avec Fédération Française de la Chaussure, FPS, GfK, IFM, Ipea, Kantar Worldpanel, Nielsen, NPD Group/FCJPE, PhoCusWright/L'Echo touristique, Société 5/Franceclat.

³ E-marchand sans point de vente physique

en apportant aux habitants urbains ou en passage dans un pôle d'échanges de transport public des produits des agriculteurs locaux.

L'immersion de drives en zone urbaine prendrait d'autant plus de sens que les temps de livraison exigés par le consommateur se réduisent de plus en plus, de 24 heures à 1 heure, voire moins.

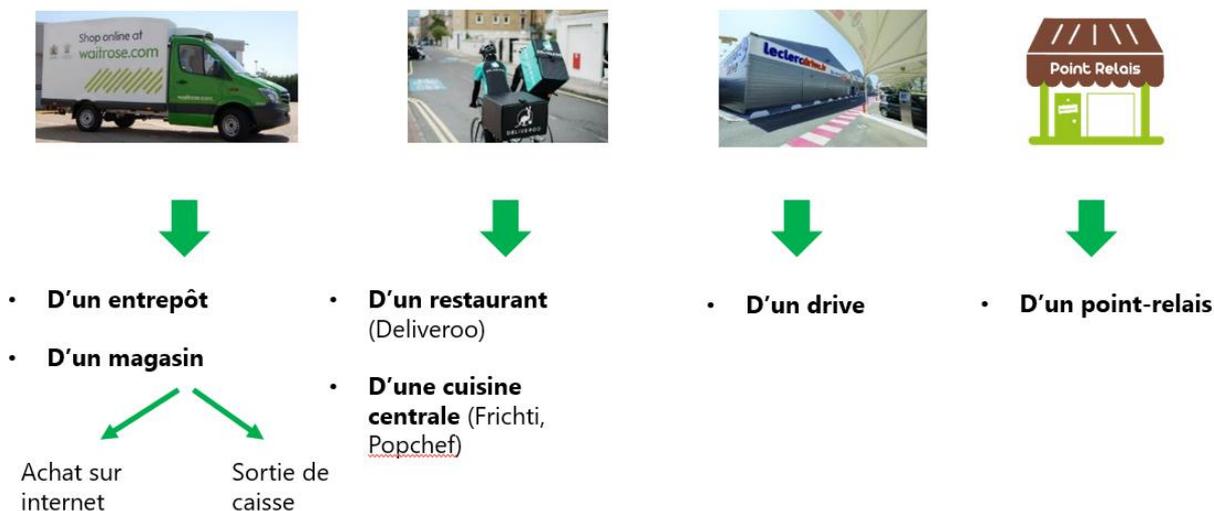


Figure 33 : Les différents types de livraison à domicile (Source : Logicités)

Comme le montre l'illustration ci-dessus, **il existe plusieurs types de livraison à domicile. Cette diversité peut être source d'opportunités pour favoriser l'approvisionnement agroalimentaire local, tout en aidant à la revitalisation des centres bourgs.**

Dans les secteurs ruraux, d'autres solutions pourraient émerger, comme par exemple celles des « trucks », à l'image des épicerie ambulantes des années 1950, qui apportaient dans les secteurs ruraux des produits des commerces de proximité. Les solutions technologiques pourraient ainsi permettre au consommateur de commander sur internet et d'obtenir la livraison au travers de ces solutions de « trucks » ou de commerçant ambulant.

On distingue 2 modèles principaux de solutions innovantes, cherchant à optimiser les livraisons de produits locaux :

- **L'optimisation des livraisons des producteurs, via le maillage du territoire par des points relais.** Ces points relais potentiellement réfrigérés peuvent être des « box » dédiés (ex : ceux développés par la strat'up Promus), ou des points relais existants (marchés, points de vente collectifs, exploitations agricoles, ...). Les clients viennent chercher les produits dans les points relais, plutôt que d'être livrés. Les livraisons sur les lieux de travail peuvent également constituer une solution, comme le positionnement de points relais temporaires type drive fermier devant les lieux de travail.



Figure 34 : Exemple de strat'up proposant des services innovants de maillage logistique

Minute fruitée, service mis en place par Vegafruit avec service de livraison sur l'Alsace et la Lorraine

Yuzzu et Potager-city, avec 2 modèles, corbeilles de fruits en entreprises et panier de légumes dans 2500 points relais

Figure 35 : Exemples de solutions de livraison de fruits et légumes sur le lieu de travail

Il peut également s'agir de consignes de vente directes de fruits et légumes, du producteur (ou de la coopérative) au consommateur. Avec ou sans terminal de paiement, ces consignes automatiques permettent d'éviter la présence d'une personne sur le lieu de vente et ouvre une amplitude horaire large au consommateur. Ces consignes peuvent être frigorifiques.

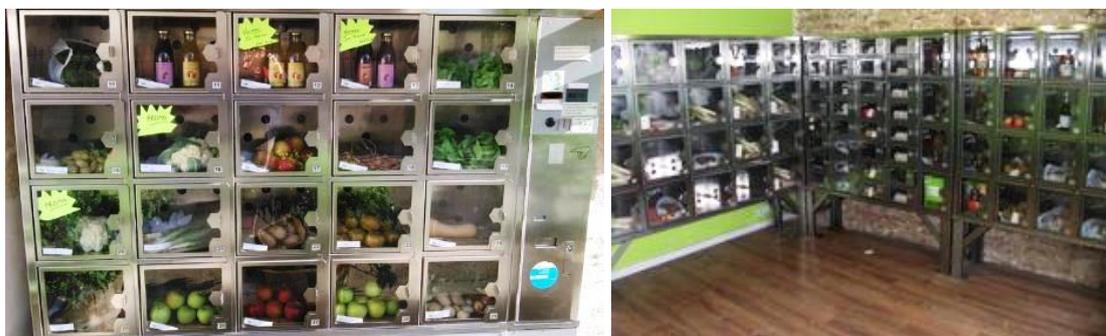


Figure 36 : Exemple de consigne de vente directe

- La mutualisation des tournées des producteurs, via une plateforme internet permettant de recenser les tournées, et de mettre en lien les producteurs (ex : strat'up « la charrette »)



Figure 34 : Exemple de strat'up proposant des services innovants de mutualisation des livraisons par les producteurs

Notons également que ces initiatives peuvent être soutenues via la politique d'aménagement commercial des collectivités, pour mailler efficacement le territoire, et réserver des emplacements stratégiques aux producteurs/prestataires (aires de livraison équipées, casiers, box, ...).

D'autres espaces commerciaux alimentaires innovants émergent, tels que les magasins « Vrac » (sans packaging), les magasins appartenant aux clients, ou encore les magasins appartenant aux agriculteurs (par exemple La Louve). Dans un contexte législatif de plus en plus contraignant visant à réduire le gaspillage alimentaire, certains concepts de distribution de produits non commercialisables dans les réseaux traditionnels semblent émerger (par exemple la chaîne suisse de produits de boulangerie de la veille Frisch von Gestern ou le supermarché de produits périmés ou abimés Wefood à Copenhague).



Les espaces de vente de denrées alimentaires peuvent également se dématérialiser, via par exemple par la création d'une Market Place. Ces plateformes en ligne qui référencent les commerçants et producteurs locaux permettent aux consommateurs d'acheter des produits auprès de plusieurs acteurs via un canal unique. « achetezaupuy.com » et « please » en sont deux exemples.



Le retour d'expérience de la Market place du Puy, lancée en 2013, est positif et référence les produits de 170 commerçants adhérents. Bien que le volume de commandes soit encore modeste, il est en croissance. Les commandes y sont effectuées à 50% dans l'agglomération et à 50% en dehors, partout en France. Ces ventes permettent aux acteurs locaux d'élargir leur zone de chalandise et d'augmenter leur notoriété en dehors du territoire.

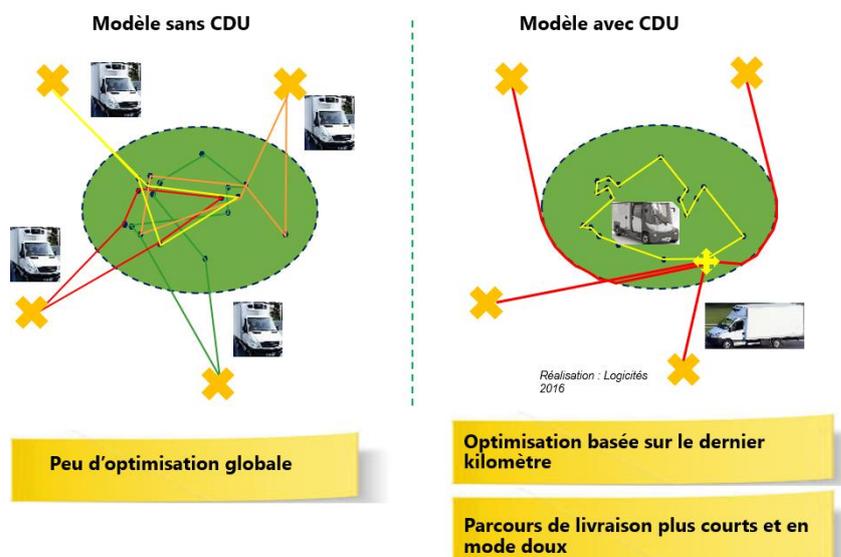
Ces market place de commerces de proximité (qui intègrent de plus en plus souvent les producteurs locaux) peuvent être classifiées en 3 niveaux :

- Niveau 1 : market place qui est uniquement un **annuaire publicitaire** pour les commerçants ou producteurs locaux. Les effets de ce modèle restent limités mais l'investissement faible.
- Niveau 2 : La market place intègre la **possibilité d'achat en ligne mais laisse chaque producteur ou commerçant gérer lui-même la livraison** ou les solutions de retrait. La logistique n'est dans ce cas pas mutualisée. L'impact est positif mais reste là aussi limité car un client qui achète chez plusieurs commerçants ou producteurs doit gérer plusieurs solutions de retrait ou de livraison.
- Niveau 3 : La market place **intègre une solution logistique mutualisée**. Un service logistique collecte les produits achetés et constitue des commandes regroupées. La market place peut proposer au client différentes solutions logistiques : livraison, retrait en point relais, click & collect, retrait en consigne. L'investissement est plus important mais le service au consommateur est dans ce cas très attractif et réel.

Chacune des solutions présentées ne peut ainsi exister sans une organisation logistique qui l'accompagne. Les solutions de logistique urbaine sont multiples : transports doux pour accompagner la transition énergétique, les livraisons de nuit, la consolidation des flux, l'optimisation, l'intermodalité, ou encore les points relais (développés ci-dessus).

Un des modèles de consolidation des flux est le Centre de Distribution Urbain (CDU). Le CDU permet la consolidation des flux en provenance de plusieurs transporteurs ou expéditeurs, à destination de la même zone urbaine.

Le principe du CDU (centre de distribution urbain)



Comme le montre ce schéma, l'implantation d'un CDU permet d'optimiser les flux de transport du dernier kilomètre. Les externalités négatives telles que la congestion, les émissions de polluants et la pollution sonore sont réduites.

Figure 35 : Schématisation d'un CDU

Il existe différents modèles de CDU, qui peuvent être implémentés pour la totalité d'une ville, ou pour un secteur urbain spécifique.

Ils peuvent également être spécialisés sur une catégorie de produits particulière, ou permettre le transfert des flux de modes massifiés vers des livraisons en modes doux (on parlera alors d'Espace Logistique de Proximité (ELP)).

Un CDU étant complexe sur le plan économique, les facteurs clés de succès assurant sa pérennité sont :

- Une **réglementation stricte** : inciter les transporteurs à trouver des solutions de livraison propres et mutualisées
- Une **localisation et un immeuble adaptés** : permettant d'accueillir des véhicules Poids-Lourds facilement, sans congestion, au départ des agences des transporteurs. Il doit être à l'extérieur de la zone dense urbaine afin d'éviter aux Poids-Lourds d'y entrer
- Un **opérateur neutre et professionnel**, apportant le service requis sans risquer de concurrencer les transporteurs adhérents
- Des **activités complémentaires** : étendre son activité sur le plan géographique (régional), des services (réserve déportée, logistique, point de retrait, livraison à domicile, etc.)
- Une **adhésion forte** : des professionnels du transport et des clients, mais surtout de la ville

D'autres modèles d'optimisation du transport innovants existent, telles que la **co-modalité** (utilisation des transports publics ou des infrastructures de transport public de personnes pour des livraisons de marchandises, notamment en heure creuse ou sur des lignes en manque de rentabilité) ou les interphones numériques permettant au livreur de livrer les colis à l'intérieur des habitats en l'absence des destinataires (par exemple Amazon Key).

d) Les orientations proposées par le COPIL

Sur la base des échanges des ateliers, le copil propose les orientations suivantes sur le sujet de la logistique alimentaire :

- ⊙ Suivi de l'étude en cours, co-financée par le CD54 sur la faisabilité de **mutualiser les 2 plateformes existantes pour la RHD** (Fermiers Lorrains / Paysans Bio Lorrains) : Paysans Bio Lorrains souligne la difficulté à trouver un espace logistique en location. Les Fermiers Lorrains n'ont pour le moment pas suffisamment d'adhérents souhaitant bénéficier d'un service de livraison pour se projeter sur un nouvel outil physique.
- ⊙ Travail amont sur la **commande publique** : ce point a déjà été évoqué dans le chapitre « outil de transformation ». Il est à nouveau pertinent ici pour permettre une massification des flux, en favorisant les produits locaux/AB.
- ⊙ **Carreau de producteurs** : du fait de la faible mobilisation des restaurateurs / artisans-commerçants à l'atelier logistique, il est difficile de juger de la motivation réelle de ces opérateurs. L'atelier a pourtant mis en avant l'importance de la fréquentation optimale de l'outil. Ce projet est donc temporairement mis en veille, le temps de mobiliser les clients éventuels.
- ⊙ **Optimisation des livraisons et mutualisation des livraisons**. Dans un premier temps, une veille sur les initiatives innovantes peut-être mise en place. On notera notamment la volonté de la CDA 88 de travailler sur une solution innovante en matière de livraison, en lien avec Agrilocal.

III. ANNEXE

Com. gros produits laitiers, œufs, huiles & mat. grasses comestibles

SODIAAL UNION	HERBEVILLER	10 à 19 salariés
SODIAAL UNION	LUDRES	20 à 49 salariés
SOC AVICO NANCEIENNE CONDI COMM OEUFS	MAIZIERES	10 à 19 salariés
MONSIEUR OLIVIER JEAN	SAULXURES LES NANCY	1 ou 2 salariés
LES FROMAGERIES DE BLAMONT	LUDRES	6 à 9 salariés
SMA IMPORT EXPORT	PONT A MOUSSON	0 salarié

Commerce de gros (commerce interentreprises) de fruits et légumes

MIRABELLOR	ANTHELUPT	1 ou 2 salariés
LES VERGERS DE LORRAINE	SAINT NICOLAS DE PORT	0 salarié
LES COTEAUX LORRAINS	BAYON	1 ou 2 salariés
SARL BARBONI ET FILS	VILLERUPT	3 à 5 salariés
A LA PRUNE LORRAINE	FORCELLES SAINT GORGON	6 à 9 salariés
SARL EST FRUITS	ROZELIEURES	0 salarié
ODER PRIM	VELAINE EN HAYE	3 à 5 salariés
VEGAFRUITS	SAINT NICOLAS DE PORT	10 à 19 salariés
HORTISEVE	BEUVEILLE	Unités non employeuses
PRODUITS DE LA TERRE	BARISEY AU PLAIN	1 ou 2 salariés
PRODUITS DE LA TERRE	BARISEY AU PLAIN	1 ou 2 salariés
FRUITS & LEGUMES DU SOLEIL	VANDOEUVRE LES NANCY	3 à 5 salariés
EURL JP DELACOUR DEVELOPPEMENT	ROSIERES AUX SALINES	1 ou 2 salariés
DOMAINE DE LA GRANGE EN HAYE SARL	NANCY	0 salarié
FDS IMPORT EXPORT	JOEUF	1 ou 2 salariés
POMONA	CHAMPIGNEULLES	100 à 199 salariés

Commerce de gros de viandes de boucherie

A L B V	LUDRES	1 ou 2 salariés
DEMANGE VIANDE ET BESTIAUX	THIAVILLE SUR MEURTHE	3 à 5 salariés
AGRO COM	BELLEAU	3 à 5 salariés
DIDELOT VIANDES SAS	LUDRES	6 à 9 salariés
EST BETAİL	TRAMONT SAINT ANDRE	10 à 19 salariés
SARL CEV CHARCUTERIE EST VIANDE	AUBOUÉ	1 ou 2 salariés