


DU PRODUCTEUR AU CONSOMMATEUR,

UN MARCHÉ

qui a de l'appétit

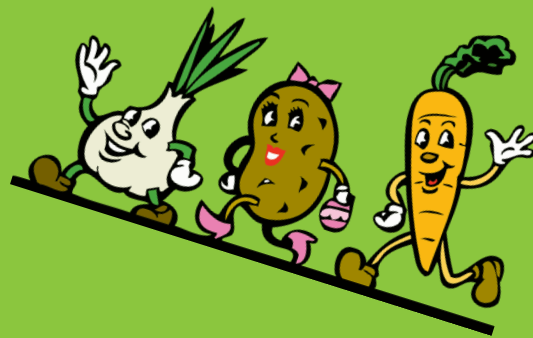


En dépit du contexte sanitaire qui a frappé la France et le monde en 2020, les marchés locaux à Jura Nord ont connu cette année un succès inattendu et des records d'affluence. De nouvelles initiatives, un secteur qui se renouvelle, des associations qui s'investissent, un réseau et de l'entraide qui se sont tissés... mais aussi une envie de consommer différemment ont été la clé de ce succès. Retour sur un phénomène qui aiguise l'appétit, en attendant de jours meilleurs...

A Jura Nord, le circuit-court est un modèle qui a la patate, et ce bien avant le plébiscite des consommateurs pour les produits locaux depuis le premier confinement.

Avec pas moins de trois AMAP (Association pour le maintien d'une agriculture paysanne), les ventes directes à la ferme, les épiceries de produits locaux... les habitants du territoire peuvent s'approvisionner tout près de chez eux en produits frais, locaux et de saison.

Cette année 2020 a semé deux nouveaux marchés ruraux, à Evans et Orchamps. Avec celui de Salans et Dampierre en place depuis plusieurs années, les producteurs sont aux petits oignons pour les consommateurs qui profitent d'une véritable dynamique alimentaire sur le territoire de Jura Nord.



SALANS ET EVANS :

un terreau fertile pour les marchés

Il y a deux ans, le comité des fêtes de Salans décidait de créer son marché de producteurs locaux, en réponse à une demande croissante des habitants de consommer local. Avec l'aide et le soutien de l'équipe municipale, le projet voit rapidement le jour, en dépit du manque cruel de bénévoles. De mai à octobre, chaque premier mercredi du mois, de 17 h à 21 h, produits frais et artisanat local s'invitent sur les étals de la place du village.

« Avec la disparition des cafés, des petits commerces, nos communes deviennent des villages dortoirs. Le succès de notre marché prouve que ce lien social manque à tous les habitants, de toutes les générations. Ces petits rendez-vous permettent de garder un lien social avec les habitants du village et des alentours », analyse Régine Coincenot, secrétaire du comité des fêtes de Salans. En effet, après des records d'affluence en 2019, le succès ne s'est pas démenti en 2020, malgré la crise sanitaire. Une organisation plus ardue et des règles sanitaires strictes n'ont pas empêché producteurs et consommateurs de se retrouver. « Avec la crise sanitaire, il y a eu chez certains



Le marché de Salans, lancé en 2019, attirait toujours autant de chalands durant cette saison 2020.

une prise de conscience, mais je pense que la plupart d'entre nous a réalisé depuis longtemps la nécessité de changer nos habitudes de consommation. »

En coordination avec Evans

Éleveur de bovins à viande à Evans, et président du foyer rural du village, Emmanuel Barberet s'est lancé dans la vente directe à la ferme et sur les marchés il y a déjà plusieurs

années, répondant à cet appétit grandissant du grand public pour le « manger local ». « *Je l'observe aussi au niveau de mon activité : j'ai doublé en peu de temps les ventes en direct à la ferme* », explique le producteur. Présent depuis le début sur le marché de Salans en qualité de producteur, il a rapidement pu constater le succès du petit marché local, et cette tendance sociétale de fond de consommation des habitants, en recherche de produits du terroir, frais, de saison, cultivés ou fabriqués artisanalement au plus près de chez eux. « *Avec le foyer rural, nous avons donc lancé le projet en 2020 à Evans, les troisièmes mercredis de chaque mois, de 17 h à 21 h* », poursuit l'agriculteur.

Un réseau et un élan contagieux

Mêmes horaires, mêmes producteurs, mêmes jours mais en alternance toutes les deux semaines entre les deux villages : cette coordination n'est pas le fruit du hasard. En effet, les associations ont travaillé main dans la main afin de

proposer aux habitants une offre alimentaire et artisanale régulière sur le même secteur. « *On a beaucoup travaillé et pris les décisions ensemble, tout en veillant à ne pas concurrencer le marché d'Orchamps. Grâce à ce travail en réseau, cela a permis aussi aux producteurs d'adhérer à deux marchés en même temps* », poursuit Emmanuel Barberet. Une vingtaine de producteurs locaux, essentiellement dans l'alimentaire, dans un rayon de trente kilomètres autour d'Evans et Salans se sont retrouvés tous les quinze jours à Evans et Salans. Pour 2021, le foyer rural d'Evans prévoit d'élargir son offre avec de l'artisanat local.



A Evans, le marché a été organisé aux mêmes horaires et avec les mêmes producteurs que Salans, en alternance toutes les deux semaines.

L'idée ferait-elle des émules ? Conviés à des dégustations de produits locaux, certains maires de Jura Nord se sont montrés intéressés par la démarche. Il ne reste plus qu'à faire germer la petite graine et laisser pousser les projets...

ORCHAMPS

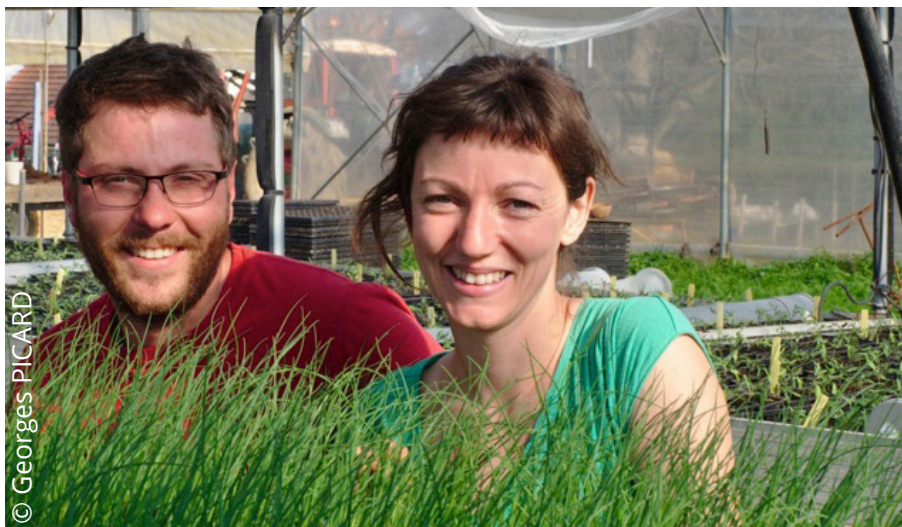
« Retrouver du dynamisme et de la convivialité ! »

Dans ce cru 2020, il n'y a pas eu besoin de « poireauter » longtemps pour voir un petit nouveau débarquer à Orchamps. Géré par la municipalité, et organisé par Aurore Geley, 2^e adjointe, et Géraldine Figard, 4^e adjointe, le marché d'Orchamps s'est installé en juillet sur la place centrale et rue de l'Eglise, les seconds vendredis soirs du mois, de 17 à 21 h, pour trois éditions. « *Il était important d'être prêts pour l'été et ne pas rater le coche. L'objectif fut de ramener du dynamisme et de la convivialité, mais aussi promouvoir nos commerçants, producteurs locaux et associations* », explique Aurore Geley. En effet, les associations locales ont tenu à tour de rôle la buvette, aux côtés d'une vingtaine de marchands, essentiellement dans l'alimentaire, et locaux, afin de faire découvrir des produits régionaux. Avec là aussi l'objectif d'éviter la concurrence entre les marchés du secteur. « *Evans et Salans nous ont beaucoup conseillées et orientées vers des producteurs. Une entraide, un réseau se sont tissés, y compris avec les producteurs.* » Le rendez-vous est d'ores et déjà pris pour 2021. Le marché nocturne d'Orchamps reviendra avec la même formule, d'avril à octobre.



Un marché traditionnel enraciné depuis cinq ans

A Dampierre, l'initiative a été lancée il y a cinq ans par la municipalité, avec la difficulté de trouver un créneau auquel pourraient répondre présents les producteurs. Ils sont entre six et huit exposants à se retrouver les dimanches matins, toute l'année, dans le cadre d'un marché traditionnel où l'offre alimentaire côtoie des produits de l'artisanat. « *Nous avons tenu à favoriser les produits locaux, provenant essentiellement du territoire Jura Nord, explique Alain Gounand, 1^{er} adjoint à la mairie de Dampierre. Depuis, le bouche à oreille a fait son œuvre, et on retrouve une clientèle fidélisée chaque dimanche matin. On observe aussi une dimension économique, les clients ont à cœur de faire travailler les producteurs locaux.* » Maintenu lors du premier confinement, le marché de Dampierre est également ouvert dans le cadre de ce second confinement qui autorise les marchés de plein air. Seule l'offre alimentaire est maintenue, et toutes les mesures sont appliquées rigoureusement afin de respecter les règles sanitaires en vigueur.



ROMAIN-VIGEARDE

« LA FORCE DES MARCHÉS : LA DIVERSITÉ ET LE NOMBRE D'EXPOSANTS ! »

Producteurs de légumes et de plants biologiques au « Grand Potager » à Romain-Vigearde, Frédéric Striby et Mélanie Goetsch sont présents sur les marchés de Salans et Evans depuis leur lancement respectif. Séduits par le côté festif de ces marchés où la convivialité s'invite aux étals et à la buvette, mais aussi par leur diversité, ils ont rapidement trouvé leur clientèle. Le matin dans les champs, les mercredis soirs sur ces marchés, les maraîchers

proposent leurs légumes bio récoltés le matin même. « *Il faut souvent plusieurs années pour qu'un marché se fasse connaître, mais à Salans, ça a tout de suite bien marché, observe Mélanie Goetsch. La force de Salans et Evans, c'est la diversité et le nombre d'exposants. On peut tout aussi bien y venir pour se promener. Il faut ajouter que les emplacements sont gratuits. C'est un argument supplémentaire pour les exposants. Il y a une très bonne entente et communication*

avec les organisateurs dynamiques. »

Une clientèle fidélisée en direct

Une palette riche et variée de légumes frais, voici la recette pour attirer les chalands. Salade, courgettes, poivrons... mais aussi des variétés anciennes de tomates, succès garanti auprès des consommateurs. « Ils sont revenus spécialement pour ces légumes, poursuit la maraîchère. C'est gratifiant de montrer que l'on peut consommer local, bio et pas cher. »

Et puis les liens se tissent, les échanges, les conseils abondent. Les clients s'intéressent

et questionnent les producteurs sur les modes de culture, le type de désherbage... Au final, les consommateurs reprennent contact avec les saisons, les producteurs, l'aspect fraîcheur et créent du lien social autour de l'alimentaire en faisant de nouvelles rencontres. « On ressent cette volonté de consommer local, cela va même jusqu'à une sorte d'appartenance à son client qui parle de « mon maraîcher », « mon boucher »... Cette prise de conscience s'est davantage ressentie lors du premier confinement, avant de chuter malheureusement avec la reprise du travail des gens. Nous avons été très sollicités cette année, c'est très bien, mais il faudra encore un peu de temps pour pérenniser ces nouvelles habitudes de consommation. »

RANS

Un projet de « marché-guinguette » couvert à Rans

« Qu'est-ce qu'elle prendra, la petite dame ? » Derrière cette expression un peu triviale mais familière des marchés, un enjeu de taille : nombreux sont les villages qui souhaiteraient voir revenir un marché, souvent synonyme du fameux « bien-vivre ensemble ». Si les bienfaits sont palpables pour les consommateurs, ils le sont aussi pour les communes, avec des retombées sociales, économiques et culturelles. A Rans, qui ne possède plus qu'une pizzeria, le nouveau conseil municipal souhaiterait apporter un nouveau souffle à sa commune, dans le cadre d'un projet d'aménagement dans le centre-bourg. Il s'agirait de réhabiliter l'ancien bâtiment de Racine SAS, devenu friche industrielle. Rachetée puis démolie par la commune, il ne reste des lieux plus qu'un grand hangar. « Le projet serait d'aménager une salle de convivialité, un espace extérieur arboré de convivialité, et transformer le hangar en halles pour accueillir un marché couvert. Mais rien n'est encore acté, modère le maire Jean-Louis Morlier, c'est à l'état de projet. Nous sommes dans l'attente des études de faisabilité techniques et financières. »

En tout cas, les contours du projet sont déjà bien dessinés : branchements électriques, local technique avec toilettes... Tout a été imaginé pour le confort des producteurs et des clients. L'idée d'un marché régulier et toute l'année était déjà dans les tuyaux de la précédente mandature, durant laquelle Jean-Louis Morlier était 1^{er} adjoint. Il souhaiterait cette fois-ci aller plus loin, et réfléchit à un projet de « marché-guinguette ». Quel que soit son nom - marché gourmand, marché du terroir, marché barbecue... - la formule fait florès partout en France. Au centre du village, de grandes tables sont installées. Les visiteurs composent leur menu en achetant leur produits locaux directement sur place, avant de faire cuire sur de grands barbecues leurs grillades et autres douceurs. Le tout accompagné d'un verre de vin de pays (avec modération...), ça va de soi ! Le charme et la convivialité de cette formule inédite à Jura Nord reposent sur les liens qui se tissent avec ses voisins de table, accompagnés par la musique de l'orchestre. « De par ma formation en agriculture biologique, je suis sensibilisée à la question du manger-local, reprend Jean-Louis Morlier. L'objectif serait donc de favoriser les produits locaux. L'idée est aussi d'y associer les associations du secteur pour qu'elles tiennent à tour de rôle la buvette et la petite restauration. »



TROIS QUESTIONS À...

FRANÇOIS GRESET :

« Maintenir la qualité, tout en préservant le pouvoir d'achat des consommateurs »



François Greset, Vice-Président à Jura Nord en charge de l'économie, du tourisme et de l'animation du réseau économique du territoire.

Cadre de vie qualitatif, proximité... les marchés peuvent-ils être vecteurs d'impulsion et de développement économique pour les territoires ? Comment les élus valorisent-ils ce potentiel ?

La mise en place de ces marchés de producteurs est une heureuse initiative pour notre territoire. Beaucoup de nos concitoyens ignoraient la diversité de nos produits locaux. Les habitants ont découvert cette richesse locale par le biais de ces animations commerciales. Face à ce succès plutôt localisé au sud du territoire Jura Nord, la Communauté de communes souhaiterait développer de façon équitable, sur tout le territoire, ces initiatives. A travers notre compétence « animation du réseau économique du territoire », en concertation avec les communes et les producteurs, nous serons présents pour accompagner les projets, et animer le réseau économique local. Les producteurs sont demandeurs, et peuvent se déplacer de manière régulière sur des sites stratégiques, afin de fidéliser la clientèle.

Les consommateurs « locavores » sont de plus en plus nombreux. En plus de préserver les sols, la nature et la santé, le « manger-local » peut-il aussi préserver les emplois agricoles ?

Les consommateurs sont de plus en plus en recherche de produits traditionnels, de qualité, de proximité et respectueux de l'environnement. Nos producteurs ont bien ressenti cette évolution du marché. Le monde agricole est en pleine mutation. Dans les années 60-70, l'État demandait de

produire beaucoup pour nourrir la population. Aujourd'hui, le Gouvernement demande de produire mieux, en respectant l'environnement. De quoi déstabiliser nos producteurs... Cette remise en question a fait émerger un nouveau profil de producteurs que nous commençons à voir sur nos marchés. Nous espérons que cet engouement permettra d'attirer de nouveaux adeptes, et préserver nos emplois agricoles.

Ce mode de consommation peut-il participer à la création d'emplois sur le territoire (avec des fermes qui ont besoin de plus de main-d'œuvre), permettant ainsi de freiner la désertification de certaines zones rurales ?

Ce nouveau mode de consommation, pour perdurer, devra d'abord fidéliser la clientèle en maintenant la qualité, mais aussi en mettant en place une tarification attractive, afin de préserver le pouvoir d'achat des consommateurs. Et cela sans oublier de moderniser les modes de distribution, notamment la vente en ligne et la distribution groupée, afin d'être en mesure de concurrencer les hypermarchés. Ce n'est pas encore gagné ! Certains producteurs, notamment les maraîchers, ont besoin de plus de main-d'œuvre. Comment résoudre cette équation : rémunérer de manière juste et équitable cette main-d'œuvre, en conservant une tarification attractive, et une rentabilité moindre que l'intensif ? La politique agricole nationale et européenne devra rapidement se poser les bonnes questions et apporter les bonnes réponses.

TROIS QUESTIONS À...

MICHEL BENESSIANO :

« Une dynamique gagnante-gagnante ! »



Michel Benessiano, Vice-Président à Jura Nord en charge de la culture, des associations, de la communication et du patrimoine.

Consommer local, c'est privilégier les circuits courts, la proximité. Les associations, aux côtés des municipalités, sont-elles le maillon idéal - de proximité justement - pour impulser ce genre d'initiatives ?

C'est effectivement un constat : les circuits courts font de plus en plus d'adeptes, et on ne peut que s'en réjouir. On observe deux types de distribution : les vendeurs organisés pour piloter seuls leur point de vente, ou le regroupement par le vecteur associatif.

Les associations ont la connaissance du tissu local, de leur territoire, des habitants... Si avec le soutien des municipalités et de Jura Nord, elles peuvent favoriser l'émergence de ce type de projets, c'est une excellente chose. Nous nous en félicitons d'autant plus qu'elles sont parties prenantes de ces projets. Jura Nord est à leurs côtés et soutient ces initiatives.

Le fait que des associations se soient emparées de cette thématique pour apporter de la vie aux communes, participe-t-il à un ancrage plus profond des populations rurales à leur territoire, avec des retombées sociales et culturelles ?

On observe véritablement une évolution des comportements, des mentalités, certainement

liée à la crise sanitaire. Nous prenons conscience que la qualité est à portée de main, pas forcément plus chère, et permet de renouer le contact entre le consommateur et le producteur.

Le premier lien des habitants avec leur territoire se fait souvent à travers le tissu associatif. En effet, les associations sont donc en première ligne pour créer ce fameux lien avec leur territoire.

On a pu observer que les associations travaillaient main dans la main, avec les communes, les producteurs... Un réseau alimentaire pourrait-il se tisser à Jura Nord ?

Oui, et c'est bénéfique pour tout le monde de travailler ensemble. Nous sommes toujours plus forts groupés qu'isolés : cela permet de rebondir sur des idées, échanger, créer des complémentarités, et renforcer l'offre globale. C'est une dynamique gagnante-gagnante, où chacun se soucie des intérêts des autres. J'encourage les associations, producteurs à se regrouper autour d'un outil de communication commun, telle une page Facebook collective.

La Communauté de communes Jura Nord se veut également facilitatrice de la mise en commun de leurs compétences, savoir-faire..., afin de favoriser la transmissions d'idées et la communication. Nous réfléchissons notamment à une plateforme numérique d'échange de matériels.

Où acheter des produits locaux à Jura Nord pendant le confinement ? *

■ **Le marché de DAMPIERRE** du dimanche matin est maintenu, dans le respect rigoureux des règles sanitaires.

■ **Les AMAP** de la Source (SALANS), des Halles (ORCHAMPS) et Pas'Sage (ROMAIN-VIGEARDE) poursuivent leurs livraisons de légumes et produits locaux, mais il faut être adhérent pour en bénéficier.

■ **Épicerie La Mauvaise Herbe**, 4 place de la mairie, 39290 MONTMIREY-LE-CHÂTEAU. Magasin de produits bio et locaux. Ouvert du mardi au vendredi de 16 h à 19 h 30, et le samedi de 9 h à 15 h.

■ **Au Plaisir Gourmand**, 2 rue de la république, 39700 ORCHAMPS. Épicerie de produits régionaux, ouverte aux horaires habituels. Contact : 07 50 89 55 85

■ **La Ferme du Petit Pré**, 39 350 ROMAIN-VIGEARDE. Vente directe de viande (agneau et porc), en livraisons. Site web : www.fermedupetitpre.fr Pour passer commande : 06 80 70 54 01, ou par mail : johann.thery@gmail.com

■ **La Ferme de l'Iserole**, Les Pierrettes, 39700 ORCHAMPS. Vente directe à la ferme de légumes bio les mardis à 11 h 30

■ **Au potager de la Mesotte**, 19 Rue du Closardot, 39 350 GENDREY. Vente directe à l'exploitation de légumes frais et de saison les mardis et vendredis de 16 h à 18 h 30
Site : www.aupotagerdelamesotte.fr/

■ **GAEC Derrière les Vignes**, 10 chemin des Vignes, 39 350 GENDREY. Vente directe de lentilles vertes bio, sur rendez-vous, ou en dépôt Au potager de la Mesotte (voir ci-dessus).
Contact : 06 83 34 31 15

■ **Le Potager des culs fouettés**, Rue du Barboux, 39 350 OUGNEY. Sur réservation, préparation de paniers de légumes frais et de saison, à venir récupérer les mercredis à la ferme.
Contacts : 06 81 22 67 05 / lepotagerdesculsfouettes@gmail.com

■ **Bio Comtois, la Cidrerie de SALANS**. Possibilité d'acheter directement à la ferme jus de pommes, nectars, cidre et vinaigre de cidre, uniquement sur rendez-vous au mail suivant : cidriedesalans@laposte.net
Site web : www.levergerdesdouceurs.com

■ **Les Escargots de Cocagne**, 3 Rue Alexis Millardet, 39290 MONTMIREY-LA-VILLE.

Ferme hélicicole spécialisée dans la reproduction, l'élevage et la transformation d'escargots. Ouvert tous les jours de 10 h à 19 h
Contact : 03 63 43 97 18 / sebastien.jussac@gmail.com

■ **L'Escargotière Bonvalot**, 39 350 LE PETIT MERCEY. Élevage, préparations artisanales et vente directe d'escargots transformés. Du lundi au jeudi de 10 h à 12 h - 14 h à 18 h. Le vendredi et samedi sur rendez-vous.
Site web : www.escargotiere.com

■ **EARL Barberet, EVANS**. Producteur de bovins à viande. Livraison en direct de colis.
Contact : 06 83 21 83 18

■ **Spiruline du Jura**, Chemin des Bouteillers 39700 SALANS. Boutique ouverte du lundi au vendredi de 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h.
Contact : 06 87 05 71 32
Site web : www.spirulinedujura.com

■ **Domaine de la Bougarde**, 21 Rue de la bougarde, 39290 OFFLANGES. Vente directe au domaine de vins blanc, rouges et mousseux, sur rendez-vous au : 03 84 70 24 36
Site web : la-bougarde-offlanges.e-monsite.com/

* Liste non exhaustive