



### QUE NOUS APPRENNENT CES EXPÉRIENCES DE SyAM ? UN PREMIER BILAN

- CE FOCUS PRÉSENTE LES PREMIERS RÉSULTATS DE L'INVENTAIRE RÉALISÉ DANS LE CADRE DU PROJET SyAM
- IL S'APPUIE SUR ONZE ÉTUDES DE CAS DE SyAM ET FAIT ÉMERGER DES ENJEUX RÉCURRENTS, AU SUJET DE LEUR CARACTÈRE INNOVANT, DES FREINS ET LEVIERS À LEUR DÉVELOPPEMENT, DU RÔLE DES INTERMÉDIAIRES, DES MODES DE VALORISATION DES PRODUITS ET DE LA GOUVERNANCE PARTENARIALE

### ■ CONTEXTE DE LA RECHERCHE

- La dizaine de SyAM présentés dans les fiches de ce dossier sont relativement hétérogènes. Ils renvoient à autant d'histoires singulières, marquées par les motivations de leurs promoteurs respectifs, ainsi que par les contraintes et les opportunités qu'ils ont découvertes dans le cours de l'action. Ensuite, la façon dont nous avons sélectionné ces cas ne permet pas de faire des comparaisons termes à termes. Certains sont ainsi centrés sur des organisations, d'autres donnent à voir la construction de filières et d'autres s'intéressent plus à des politiques publiques.
- Pour autant, en dépit de cette grande diversité, des enseignements transversaux peuvent être retirés de la lecture de ces études de cas. Certains d'entre eux font directement écho aux caractéristiques des SyAM qui ont stimulé notre recherche: l'intégration d'intermédiaires dans l'établissement d'un entre-deux entre circuits courts et circuits longs, la construction d'une qualité différenciée source de création de valeur, et la recherche de modes de gouvernance renouvelés dans les filières. Mais d'autres enseignements émergent également de l'observation du terrain. Ils concernent notamment les difficultés liées à la construction de ces systèmes innovants et les moyens d'y faire face.
- La *filiale porc lourde* de la Loire a aussi fait face à ce type de difficultés. L'entreprise de salaison qui était à l'origine du projet s'est à un moment retirée, et le lycée agricole de Ressins qui élève les porcs a alors dû se tourner vers une autre entreprise. La trajectoire d'*Éleveurs de saveurs iséroises* est également remarquable. L'initiative est née d'un partenariat avec des boucheries traditionnelles lyonnaises. Mais, pour développer et diversifier leurs débouchés, les producteurs se sont rapidement tournés vers les réseaux de la grande distribution et les acteurs de la restauration collective, publique et privée. La relation initiale établie avec les bouchers est d'ailleurs aujourd'hui au point mort et les autres débouchés l'ont largement remplacée.
- Outre la nature changeante des débouchés, plusieurs cas témoignent de la difficulté à se projeter sur une activité pérenne lorsque les clients ne s'engagent pas dans la durée. Ce type d'incertitude est particulièrement cité par les structures créées pour approvisionner la restauration collective (*Recolter*, *AB Epluche*). Si certains clients s'efforcent d'engager des relations dans la durée, beaucoup travaillent encore au coup par coup. Cela rend très difficile la réalisation de choix structurels comme l'investissement en matériel ou l'embauche de personnel. À l'heure actuelle, l'atelier de transformation *AB Epluche* est par exemple surdimensionné, avec une capacité de production un tiers supérieure à celle nécessaire lors de ses pics d'activité.

### ■ INNOVATIONS ET INCERTITUDES

- Les SyAM étudiés ont en commun d'être marqués par des incertitudes et des tâtonnements.
- Ces incertitudes et tâtonnements concernent en premier lieu les débouchés. Plusieurs initiatives sont ainsi nées en ciblant un débouché précis, mais ont finalement été amenées à en changer. Par exemple, la plateforme *Recolter* a été créée pour approvisionner les cantines scolaires en produits locaux, mais la faiblesse et l'irrégularité des commandes l'amènent aujourd'hui à aussi cibler les restaurateurs traditionnels, les restaurants d'entreprise, les hôpitaux et les maisons de retraite. *Saveurs du coin* a également tâtonné dans sa stratégie de commercialisation, notamment en essayant puis en abandonnant la mise en place d'un système de paniers.
- Cette incertitude sur les débouchés se couple avec une incertitude sur la nature du produit à offrir. La qualité attendue est dépendante des clients visés et elle peut donc évoluer au fil du temps. *Éleveurs de saveurs iséroises* ne fournit ainsi pas exactement la même viande aux supermarchés que celle qu'il fournissait aux boucheries traditionnelles. La recherche de pérennité économique passe aussi par des ajustements sur les produits proposés. Ainsi, dans la filière *100% charolais du Roannais*, montée autour de la production de steaks hachés, il était initialement imaginé de transformer toute la bête sous cette forme. Mais cela a amené à ne pas correctement valoriser les morceaux les plus nobles. Les éleveurs ont alors cherché à développer un second marché pour les quartiers arrière des meilleurs bêtes.

- L'existence de ces incertitudes et tâtonnements n'est pas anormale. Elle correspond finalement à une situation assez classique d'innovation. Les SyAM ne s'appuient pas sur des modèles de production et de commercialisation bien établis et stabilisés, comme peuvent l'être ceux des filières conventionnelles mais aussi ceux de plus en plus de circuits courts. Leur mise en place passe alors par des essais et des erreurs, des apprentissages chemin faisant. Bien entendu, dire que cette situation n'est pas anormale n'empêche pas qu'elle soit difficile. En particulier, parvenir à un modèle économique pérenne ne se fait pas forcément du premier coup, ni même selon une trajectoire dont les étapes sont connues à l'avance. Dans certains cas, cette recherche de pérennité n'aboutit d'ailleurs pas. Au moment de rédiger cette fiche de bilan, nous avons ainsi appris que *Saveurs du coin* avait finalement déposé son bilan.
- Pour les producteurs à l'initiative de ces démarches, les enjeux de l'intermédiation sont doubles. D'un côté, il s'agit à travers ces débouchés d'accéder à des volumes de vente importants, de changer d'échelle par rapport à ce que permettent les circuits courts habituels. De l'autre, il s'agit de confier les tâches de gestion et de commercialisation à la structure intermédiaire ainsi constituée. Dans les trois cas précédemment cités, les producteurs peuvent être ponctuellement mis à contribution, pour livrer de la marchandise ou rencontrer les clients, mais ce ne sont pas eux qui assurent la recherche de clientèle, la gestion des commandes et de la facturation, la programmation des livraisons, la gestion des stocks, etc. Ces dernières tâches sont assurées par les responsables et salariés de la structure. Une autre modalité de relocalisation intermédiée présente dans nos cas de SyAM est le recours à des intermédiaires déjà existants. La société de restauration collective *Leztroy*, par exemple, a établi des relations directes avec des producteurs, et souhaite en développer davantage dans le futur, mais elle recourt également aux négociants et grossistes pour se fournir en produits locaux. La demande croissante pour des produits locaux est d'ailleurs identifiée comme un levier de développement pour les marchés de gros présents à proximité des grandes agglomérations. La *Fédération des marchés de gros de France* voit dans les grossistes qu'elle accueille sur ses sites des professionnels à même d'appuyer la relocalisation des systèmes agricoles et alimentaires. Cela se vérifie sur le *MIN de Grenoble*, qui cherche à devenir un acteur central de l'approvisionnement alimentaire des commerces et restaurants du centre-ville. Ce MIN travaille en outre à rendre la logistique la plus efficace possible, pour des raisons autant économiques qu'écologiques (renouvellement de la flotte, motorisation au gaz naturel, mutualisation des trajets, retour des camions chargés par des déchets à amener au centre de tri).
- Dans certains cas, ces deux modalités d'intermédiation se mélangent. Ainsi, *Saveurs du coin* complétait sa gamme en achetant des produits à des agriculteurs non adhérents à l'extérieur de son territoire (kiwi d'Ardèche, lait de Bourgogne, ail de la Drôme...). *AB épluche* a également développé une activité de négoce. Les MIN et les marchés de gros peuvent aussi être le lieu de croisement entre les initiatives issues de producteurs et les professionnels de l'intermédiation. C'est dans cette perspective que le *MIN de Grenoble* héberge la plateforme de producteurs Mangez Bio Isère et organise un «producteurs», où des agriculteurs peuvent vendre directement leurs produits aux clients du MIN. Dans le meilleur des cas, une complémentarité entre produits de producteurs et produits de négociants peut alors s'instaurer.

## ▪ LES INTERMÉDIAIRES DE LA RELOCALISATION



Source : <http://www.agro-media.fr/chronique/des-circuits-courts-en-gms>

## ■ QUALIFICATIONS ET VALORISATIONS

- Les différents cas de SyAM que nous avons étudiés ont en commun de proposer une qualité différenciée, supérieure à celle des marchés de qualité standard. Cette différenciation porte en premier lieu sur l'origine territoriale des produits. Pour la valoriser auprès des clients, plusieurs actions sont possibles. Des rencontres avec les producteurs sont souvent organisées. Par exemple, dès son origine, *Saveurs du coin* avait prévu des animations en supermarché, au sein des espaces de produits locaux qu'elle gérait. Dans d'autres cas, l'origine locale est rendue visible par le packaging des produits et les publicités sur le lieu de vente (*100% charolais du Roannais, Porc lourd et Eleveurs de saveurs iséroises*). Pour la restauration collective, des mentions sont inscrites sur les menus ou sur des petits écriteaux placés sur les tables des convives (*Leztroy, Conseil départemental de l'Isère*). Enfin, la *Fédération des marchés de gros de France* a développé un visuel «éateur de proximité» que les commerces de proximité qui se fournissent auprès des leurs grossistes sont invités à afficher sur leurs vitrines.
- La qualité valorisée ne se limite pas à l'origine territoriale. Elle s'étend généralement à d'autres critères, énoncés dans des documents spécifiques. Les cahiers des charges des filières *100% charolais du Roannais, Porc lourd et Eleveurs de saveurs iséroises* incluent tous des références à la race des bêtes, aux conditions d'élevage et aux modes d'alimentation. Dans les trois cas, l'enjeu est d'offrir des garanties aux clients soucieux d'impératifs écologiques, éthiques ou sanitaires, mais également d'offrir une viande de qualité gustative supérieure. Par exemple, dans la filière *Porc lourd*, les porcs sont engraisés sur paille et non sur caillebotis. Dans cette filière, comme dans *Eleveurs de saveurs iséroises*, l'alimentation est également garantie sans OGM. En outre, dans sa communication vers les consommateurs, la filière *Porc lourd* valorise le soutien aux producteurs locaux, en avançant un diagramme montrant le partage de la valeur entre les opérateurs. Aucun des onze cas que nous avons retenus ne propose que des produits issus de l'agriculture biologique. Pour autant, il est généralement inclus dans les cahiers des charges des critères environnementaux. Notons enfin que la différenciation de la qualité peut également se poursuivre en aval des filières. Par exemple, pour *Porc lourd*, le temps de sèche nécessaire à la fabrication des saucissons secs a été allongé de 3 à 6-8 semaines.
- Cette différenciation de la qualité est l'argument principal qui justifie le paiement d'un prix supérieur.
- La société de restauration collective Leztroy explique par exemple qu'en proposant une offre utilisant des produits locaux et de qualité, elle peut obtenir de ses clients un meilleur prix pour les repas qu'elle propose.
- Les SyAM sont alors intéressants à observer pour saisir comment concrètement y sont déterminés les prix. Beaucoup d'entre eux ont été créés dans le but d'offrir des prix rémunérateurs pour les agriculteurs de leur territoire. Ils font alors logiquement référence aux coûts de production. Dans les filières *Porc lourd* et *100% charolais du Roannais* comme dans les premiers temps d'*Eleveurs de saveurs iséroises*, les éleveurs ont calculé leurs coûts pour s'entendre avec les acheteurs sur un prix de vente des bêtes. Pour *Saveurs du coin* comme pour *Recolter*, les prix d'achats en fruits et légumes se font également en fonction des coûts des agriculteurs adhérents, et *Saveurs du coin* a fixé des seuils de prix minimum en-dessous desquels il ne descend pas. Pour autant, il faut souligner que cette logique centrée sur les coûts de production se couple fréquemment, dans les différents SYAM étudiés, à une logique centrée sur les prix de marché. Le gestionnaire de *Recolter* expliquait qu'il devait tout de même se «sur le prix moyen du marché» pour rester compétitif et qu'il en tenait compte lorsqu'il négociait avec les agriculteurs. De même, pour *Eleveurs de saveurs iséroises*, il a été considéré dans un second temps qu'il était plus pertinent de raisonner sur la base de mercuriales, en ajoutant aux cotations un surplus correspondant aux coûts de la qualité supérieure produite.
- Cette question des prix rémunérateurs doit aussi être appréhendée comme le résultat de l'efficacité économique du SYAM dans son ensemble. Dès lors que les SYAM s'écartent d'une simple vente directe, l'augmentation des prix payés aux producteurs n'est pas forcément corrélée à l'augmentation des prix payés par les consommateurs finaux. Cela se vérifie tout particulièrement pour les initiatives impliquant la restauration collective. *Leztroy* comme les cuisines mutualisées du Conseil départemental de l'Isère ont ainsi engagé des démarches visant à réduire les dépenses au niveau des cuisines (réduction du gaspillage, cuisson basse température, etc.). Cette recherche d'efficacité globale est également liée à des questions d'économie d'échelle. Sur ce point, les SYAM que nous avons étudiés ont des marges de progression. Pour le moment, leurs gestionnaires font plutôt état de surcoûts liés à des volumes encore insuffisants. Le succès à terme des plateformes tournées vers la restauration collective comme celui des filières de qualité territorialisées dépendra beaucoup de leur capacité à mieux rentabiliser leurs infrastructures et autres coûts fixes.

## ■ VERROUILLAGES ET LEVIERS

- Les SyAM étudiés sont également révélateurs des verrouillages qui peuvent freiner l'établissement de démarches innovantes. En parlant de verrouillages, nous mettons l'accent sur les contraintes liées aux modes d'organisation existants: les choix opérés par le passé entravent pour partie l'établissement de nouvelles façons de faire. Les trois filières établies autour de produits carnés témoignent bien de ce phénomène. Dans les trois cas, les promoteurs du projet ont été confrontés au poids de l'existant. Pour *Éleveurs de saveurs iséroises*, il a été relativement difficile de convaincre les producteurs du territoire de participer à cette initiative, qui rompt avec les modes de commercialisation habituels et demande de revoir les modes d'alimentation des bêtes. Au démarrage de la filière *Porc lourd*, le problème a été encore plus flagrant puisqu'aucun producteur ne s'est engagé et seul un lycée agricole a accepté d'élever les porcs dans les conditions demandées par l'entreprise de salaison. De même, au démarrage de *100% charolais du Roannais*, ses initiateurs ont reçu un refus de l'abattoir industriel avec lequel ils travaillaient habituellement. Ils se sont alors tournés vers un abattoir intercommunal travaillant avec des éleveurs en circuits courts. Ils ont également dû se confronter aux règles sanitaires en vigueur, pensées pour les productions industrielles et induisant un fort surcoût pour les plus petits volumes.
- D'autres verrouillages apparaissent au stade de commercialisation. Par exemple, *Éleveurs de saveurs iséroises* a été confronté aux règles de fonctionnement des grandes surfaces. En l'occurrence, l'abattoir de Grenoble où sont abattues les bêtes n'était pas référencé par la centrale de Carrefour et cela a compliqué la commercialisation vers un magasin de ce réseau. Les efforts décrits précédemment pour communiquer sur la qualité spécifique des produits peuvent également être vus sous cet angle. Dans beaucoup de circuits, les acheteurs s'attendent à un certain niveau de prix et ne sont pas spontanément prêts à payer plus cher. La plateforme *Recolter* reconnaît à cet égard que ses prix sont relativement élevés, avec l'enjeu de faire comprendre à ses clients la plus-value qualitative qu'elle apporte.
- Les SyAM développés autour de la restauration collective témoignent également du poids des règles existantes. Le *Conseil départemental de l'Isère* a ainsi été initialement confronté au fait qu'il n'avait pas la main sur les achats des gestionnaires des cuisines de ses collègues.
- Il a ensuite dû composer avec les interdictions du code des marchés publics, les règles sanitaires en vigueur et les contraintes de production des cuisines, toutes trois compliquant l'achat de produits locaux.
- Néanmoins, les règles et infrastructures existantes ne sont pas que contraignantes. Elles constituent même parfois un appui pour élaborer des formes innovantes. Plusieurs démarches ont ainsi été initiées au sein de collectifs en temps normal impliqués dans les circuits longs. C'est tout particulièrement le cas d'*Éleveurs de saveurs iséroises* qui a été créé en s'appuyant sur les réseaux syndicaux des éleveurs de l'Isère. La présence sur le territoire d'abattoirs, d'entreprises de transformation, de grossistes et de transporteurs permet également le développement des SyAM. Par exemple, *100% charolais du Roannais* inclut non seulement sur un abattoir de proximité mais aussi une société spécialisée dans la transformation en steaks hachés. Enfin, les SyAM qui commercialisent en grande distribution ou en restauration collective s'appuient sur les infrastructures de ces circuits. Pour le dire d'un mot, même si *Saveurs du coin* a géré un espace producteurs original au sein de supermarchés, il n'a pas eu à créer ces supermarchés.
- Pour conclure sur ce point, il faut souligner l'importance des soutiens publics dans l'émergence des SyAM. L'existence des verrouillages précédemment soulignés peut d'ailleurs être avancée comme une justification d'un tel soutien. Les démarches innovantes des SyAM ne pourraient souvent pas exister sans un soutien financier, au moins initial, permettant de compenser les freins liés aux infrastructures et règles existantes. Dans les cas étudiés, les acteurs publics ont apporté des soutiens de plusieurs natures. Ils ont tout d'abord contribué au financement de certains projets, à travers des aides à l'investissement ou le financement du conseil. Mais, d'autres formes de soutien sont possibles. Les acteurs publics ont eu un rôle moteur dans l'animation de certains projets. Par exemple, le sous-préfet de Roanne a donné l'impulsion du projet *Porc lourd* et a continué à suivre son évolution par la suite. Il en est de même pour les communautés d'agglomération du Pays voironnais et de Grenoble Alpes Métropole pour la légumerie *AB épiluche*. Dans d'autres projets, les collectivités sont également représentées au sein des conseils d'administration des structures (*Recolter*) ou de comités de pilotage des projets (*Porc lourd*). Enfin, les acteurs publics peuvent aussi soutenir certaines démarches en achetant, de façon régulière et à un prix rémunérateur, les produits proposés. La commande publique réalisée pour la restauration scolaire est sur ce point un levier possible de pérennisation des SyAM.

## ■ DES FORMES DE GOUVERNANCE PARTENARIALE

- Les incertitudes liées à l'identification des débouchés et à la définition de la qualité trouvent dans plusieurs SyAM une réponse à travers la recherche de formes de gouvernance partenariale. L'enjeu est alors de s'entendre collectivement sur les règles de fonctionnement des différentes composantes du SyAM. Notons que cela n'est pas une pratique commune. Dans les circuits longs classiques, les agriculteurs peuvent se désintéresser des conditions de commercialisation et de consommation. Symétriquement, les sociétés de restauration collective qui s'approvisionnent auprès de distributeurs ou les supermarchés qui se fournissent auprès de leurs centrales d'achat n'ont pas besoin de connaître les contraintes de la production, telles que la saisonnalité. A contrario, l'établissement des SyAM implique souvent que les acteurs qui y participent apprennent à se connaître et parviennent à trouver des ajustements qui tiennent compte de leurs contraintes respectives.
- Les SyAM portant sur la constitution de filières territoriales de qualité donnent bien à voir cette gouvernance partenariale.
- Dans le SyAM Porc lourd un « contrat de filière » a été signé, résumant les engagements respectifs des différents opérateurs. De même, des « réunions de filière », animées par Roannais Agglomération et le Pôle agroalimentaire Loire, réunissent l'ensemble des membres du projet 100% charolais du Roannais. Dans ce cadre, un sujet important est l'équilibre matière, la valorisation de l'ensemble de la carcasse, au-delà des parties habituellement utilisées pour les steaks hachés. Le cas Eleveurs de saveurs iséroises témoigne aussi de cette recherche continue d'ajustements. Par exemple, les représentants des éleveurs, le directeur du rayon boucherie d'un supermarché super U et les gestionnaires de l'abattoir de Grenoble ont eu de nombreuses discussions pour résoudre des problèmes logistiques et de découpe de la viande. D'autres ajustements sur la qualité de la viande ont dû être également trouvés, tout particulièrement entre les éleveurs et les bouchers.
- Dans les SyAM visant le débouché de la restauration collective, cette gouvernance partenariale se vérifie lorsque des discussions débouchent sur des ajustements de part et d'autre. La plateforme Recolter valorise sur ce point la transmission d'informations à ses clients, afin qu'ils prennent conscience des contraintes de la production. Cela a amené par exemple un restaurant scolaire à modifier ses menus. En y indiquant simplement « crudité à base de légumes locaux », sans préciser quel légume, il facilite le travail de Recolter et peut plus facilement obtenir une production locale à un prix maîtrisé. Un second exemple peut être trouvé dans le cas Leztroy. Le Groupement d'Etude des Marchés en Restauration Collective et de Nutrition (GEMRCN) recommande ainsi de servir chaque mois deux morceaux de fromage à pâte molle et croute fleurie, comme le brie ou le camembert. Ce type de fromages n'étant pas présent sur son territoire, cette société de restauration collective a travaillé avec un GAEC de la région à l'élaboration d'une nouvelle recette.
- Dans ce cas, comme sans doute dans de nombreux autres, c'est bien par la création d'un nouveau produit que l'ajustement entre l'offre et la demande se réalise



Source : LEZTROY

- Cette forme de gouvernance partenariale semble être une clé du succès économique des SyAM. Lorsqu'elle est absente, cela complique leur pérennité. Sur ce point, le manque d'engagement dans la durée des acheteurs de la restauration collective est signalé de façon récurrente dans les cas AB épluche, Recolter et Saveurs du coin. Ces plateformes ont besoin d'une base de contrats stables, qui leur permette de se projeter et de s'organiser, sans quoi ils ne peuvent à leur tour s'engager auprès de producteurs. Une telle situation illustre de nouveau le caractère systémique de l'efficacité des SyAM. Un engagement clair et intelligent de chacune des parties prenantes permet aux uns et aux autres de planifier son activité et de maîtriser ses coûts, au bénéfice de l'ensemble.

## ■ EN CONCLUSION

- Ce premier travail d'analyse nous permet de valider plusieurs intuitions présentes au départ du projet.
- Il nous confirme tout d'abord la présence sur le territoire de Rhône-Alpes d'innovations organisationnelles et partenariales dans les systèmes alimentaires. L'existence de démarches pouvant être assimilées à des SyAM est bien réelle. Même si toutes ne sont pas stabilisées et toutes n'ont pas encore fait la preuve de leur durabilité, de nombreuses démarches sont en construction, en émergence ou en projet. Sur ce point, le pari constitutif du projet PSDR SyAM est un pari tenu. Il l'est encore plus si l'on considère la grande diversité que peuvent prendre les SyAM et la diversité d'acteurs souhaitant les porter. On trouve ainsi à l'œuvre tout autant des opérateurs inscrits dans les chaînes alimentaires (agriculteurs, grossistes, transformateurs, société de restaurations collectives, distributeurs) que des acteurs comme des collectivités territoriales ou des startups ayant comme objectif de recréer au sein de ces chaînes des formes de reconnections plus forte et une plus grande transparence entre les opérateurs (nous pensons ici à *Via terroirs* et *Bovimarket*, recensés dans le fichier excel).
- Ce travail nous montre également l'intérêt réel de mieux comprendre, accompagner et outiller ces systèmes alimentaires en train de se construire. A partir de la première analyse que nous faisons de ce travail d'inventaire nous voyons bien sûr apparaître des éléments de forces comme la constitution de nouveaux partenariats entre certains agriculteurs et leurs intermédiaires, mais également des éléments de faiblesses comme la difficulté à trouver un modèle économique qui permettent à ce type de systèmes de se construire et de perdurer. Certains cas témoignent aussi de l'enjeu pour ces SyAM à savoir se reconfigurer au fil du temps, notamment lorsqu'ils doivent grossir, changer d'échelle pour toucher de plus nombreux marchés et de plus nombreux consommateurs. Or l'enjeu est bien là. Partout dans la région, les attentes s'expriment afin d'alimenter ici une ville, là l'ensemble des collèges d'un département, ici encore tous les lycées de la région. Des questions d'accompagnement se posent également lorsque l'on observe sur un même territoire la multiplication de démarches parallèles, pouvant entrer en concurrence pour fournir les mêmes débouchés. Doit-on sur ce point attendre des collectivités territoriales un rôle de coordinateur, sinon de pilote, pour assurer une meilleure coordination de ces initiatives ?
- La région apparaît finalement comme un véritable laboratoire, où des acteurs très divers expérimentent d'autres façons d'organiser les systèmes agricoles et alimentaires et où les régulations privées et publiques s'articulent de façons originales.

### Pour citer ce document :

- Ronan Le Velly, Carole Chazoule « Que nous apprennent ces expériences de SyAM : un premier bilan », Projet PSDR SyAM, janvier 2018.

### Laboratoires

- ISARA-Lyon - LER-Lyon 2
- SIGMA Clermont-Ferrand, UMR CNRS 6602
- Montpellier SupAgro - UMR-INNOVATION
- AgroParisTech - UMR METAFORT
- SADAPT, UMR INRA-Agroparistech - Paris Saclay
- Grenoble INP - UMR G-SCOP

### Acteurs du développement

- Chambre d'Agriculture Régionale Auvergne Rhône Alpes
- Chambre d'agriculture de l'Isère
- Chambre d'agriculture du Rhône
- Chambre d'agriculture Savoie Mont Blanc
- Comité Auvergne-Rhône-Alpes Gourmand

### Référent Acteur

- Laurent Joyet, Chambre régionale d'agriculture  
[lauren.joyet@aura.chambagri.fr](mailto:lauren.joyet@aura.chambagri.fr)

### Référent Recherche

- Carole Chazoule, ISARA-Lyon  
[cchazoule@isara.fr](mailto:cchazoule@isara.fr)

Plus d'informations sur le programme PSDR et le projet :

[www.psd.fr](http://www.psd.fr)

[www.psd-ra.fr](http://www.psd-ra.fr)

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

Les projets du programme Pour et Sur le Développement Régional (PSDR4 Rhône-Alpes) bénéficient d'un financement de l'INRA, de la Région Auvergne-Rhône-Alpes, de l'Irstea et de l'Union européenne via le FEADER dans le cadre du Partenariat Européen pour l'Innovation (PEI-AGRI).

