

L'association Question de Culture (QDC) à Prigonrieux en Dordogne, a démarré son activité en 2000. Elle **accompagne les personnes vers l'emploi** notamment par le biais de l'activité maraîchère. Le cycle est complet, allant des semis à la récolte, sauf le traitement des déchets alimentaires. Et rien de mieux que de les éviter. C'est d'abord dans **une démarche anti-gaspillage** que le projet de légumerie a été pensé, avant de commencer à intéresser d'autres acteurs du territoire comme la fondation John Bost.

» En bref



QDC

Structure pilote :
Question de Culture

Année d'ouverture :
2001

Statut juridique :
Association

Zone de chalandise :
Le bergeracois et Bordeaux

Certifications :
Bio

Zone d'approvisionnement :
Plus de 50km hors Nouvelle
Aquitaine

Production :
40 T/an

Gammes transformées :
1ère gamme élaborée, 4ème et
5ème gamme

Autres activités :
Maraichage, recyclerie, entretien
d'espaces verts, rénovation de
petit patrimoine bâti

Personne ressource :
Richard CHOLLON
richard.chollon.qdc@orange.fr
06 33 07 10 42

» La genèse du projet

Question de Culture est une association qui **accompagne des personnes vers l'emploi en formant à l'activité de maraichage complète** (semis, désherbage, plantations et récoltes). Avant le projet légumerie, la production non vendue était jetée. C'est donc dans un premier temps **pour éviter ce gaspillage** que le projet a été imaginé.

La seconde raison est venue de la direction générale de la fondation John Bost à Bergerac souhaitant s'engager dans une action de « mieux manger ». Cette structure accueille 1 000 personnes handicapées auxquelles elle proposait tous les soirs des soupes lyophilisées. Un accord a été passé pour que QDC fournissent des légumes de 4ème gamme frais, prêt à la réalisation de ces soupes.

C'est donc avec ces deux objectifs : **limiter la perte des légumes** et **favoriser une alimentation santé**, que le laboratoire de transformation a été mis en place.

Le fonctionnement

Le laboratoire de transformation de l'association Question de Culture réalise en bio : des soupes, des coulis, des ratatouilles et d'autres produits de 5ème gamme (cuits sous vide). Il propose également des produits de 4ème gamme (crus prêts à l'emploi) pour la restauration collective.

Les légumes produits dans le jardin de l'association sont destinés à être vendus en panier pour la vente directe au particulier, et le surplus est transformé en 5ème gamme à direction des collectivités. Pour la 4ème gamme, QDC s'approvisionne auprès de **maraichers locaux, 40% en Nouvelle-Aquitaine**, et de deux grossistes, l'un bordelais et l'autre breton. Les contrats passés avec les producteurs sont oraux, non formels.

Avoir la possibilité de commander auprès d'un **grossiste permet de garantir un approvisionnement constant** de la légumerie en cas d'aléas de production chez les maraichers.

La structure détient des camions frigorifiques pour effectuer ses livraisons. Les commandes sont aujourd'hui réalisées 15 à 7 jours avant la date de livraison. L'association souhaiterait établir à l'avenir, **des conventions qui permettent d'estimer la quantité d'achat annuelle** à la QDC ce qui permettrait de mieux visualiser et d'anticiper les besoins et la production nécessaire.

1



3



4



- 1 : Stockage en chambre froide
- 2 : Epluchage, lavage et découpe
- 3 : Stérilisateur
- 4 : Bocaux de soupes, tartinades etc.

Source : Louise CARRÉ, août 2022

Les clients de la légumerie sont **principalement des entreprises de la restauration collective** (55% de la production y est destinée), puis les restaurants scolaire (40%) et enfin la moyenne distribution (5%). L'association mise aussi sur la montée en gamme de ses produits, pour fournir des clients plus exigeants comme des traiteurs.

Le jardin et le laboratoire de transformation sont des outils efficaces de remobilisation et de formation, le secteur représente un vivier d'emplois important. Chaque personne a un contrat de six mois renouvelables. Dans le laboratoire de transformation, il y a un encadrant technique et deux employés en moyenne sur l'année.

Ce sont ensuite à l'aide de **petits camions frigorifiques et des camionnettes** que sont livrés les légumes. Les clients se situent en totalité dans un rayon d'une centaine de kilomètre autour de Châteaurenard, l'établissement le plus lointain se trouve à La Rochelle (93 kilomètres).

» La gouvernance

Étant une structure sous forme d'association, les grandes orientations sont décidées avec le conseil d'administration et les salariés permanents.



» Les engagements de la structure

L'objectif premier reste **le travail d'insertion** : l'accompagnement social et professionnel des salariés. Une priorité est donc mise dans les financements à l'embauche, au renforcement de l'équipe, à l'augmentation des salaires et dans de nouveaux projets.

La légumerie a été créée dans **un objectif collectif, souhaitant mettre à disposition un outil de mutualisation.**

» Les freins et leviers de réussite

Le QDC se demande aujourd'hui **comment diversifier sa production**, car une légumerie s'étant construite à Bergerac portée par la CAB, il existe un risque de perte de clients. Un accompagnement par la région est donc fait afin de trouver des solutions de diversification notamment sur les produits cuisinés.

Aujourd'hui, QDC travaille à la mise en place d'**une nouvelle stratégie** dont **le maître mot est la qualité**. D'abord la qualité des sols en faisant le choix d'**une reconversion en permaculture et agroforesterie**, puis une qualité de production afin de garantir des produits frais, respectueux de l'environnement et haut en valeurs nutritionnelles.

L'un des **leviers de réussite de la légumerie est la loi EGalim 1** de 2018 qui a poussé les cantines des collèges en Dordogne à se positionner sur un objectif repas 100 % bio. Le rôle de la légumerie est donc inévitable pour permettre la réalisation de cet objectif.

Par ailleurs, la QDC en tant qu'association n'est pas autorisée à faire de profit. Les ressources sont donc directement investies dans des nouveaux projets et elle n'a donc pas d'intérêt particulier à proposer des prix élevés à la vente, un bel avantage pour le client.

Pour en savoir plus ...



Pays et Quartiers de
Nouvelle-Aquitaine

Site web :
www.pqn-a.fr

Personne ressource :
Alexia Michoud
alexia.michoud@pqn-a.fr
07 56 38 26 89

Maiwen Hoden
maiwen.hoden@pqn-a.fr
06 31 21 56 09



Site web :
<https://www.capac.fr>

Personne ressource :
Joël MONADIER
joel.monadier@capac.fr
05 45 35 98 50

Merci !

