

## **Secrétariat du Grand Conseil      M Numéro d'objet**

*Projet présenté par les députés :*

*Christina Meissner*

*Date de dépôt : 31 janvier 2019*

### **Proposition de motion**

#### **Pour une consommation locale facilitée des produits du terroir**

Le GRAND CONSEIL de la République et canton de Genève  
considérant :

- la volonté du peuple suisse d'opter pour la sécurité alimentaire en septembre 2017 ;
- le soutien massif à la souveraineté alimentaire exprimé par les citoyens genevois lors des dernières votations en septembre 2018 ;
- les changements climatiques qui doivent nous orienter vers une consommation de produits locaux ;
- le soutien nécessaire à l'agriculture de proximité, à ceux qui en font la promotion et ceux qui assurent sa distribution.

invite le Conseil d'Etat

- à soutenir les acteurs tant associatifs que privés qui distribuent de manière prépondérante et directe les produits agricoles locaux (frais ou transformés) aux consommateurs genevois.

## ***EXPOSÉ DES MOTIFS***

Mesdames et  
Messieurs les députés,

A l'heure où l'on peut commander pour quelques francs et avec des frais de transports insignifiants tous les produits imaginables, il est temps de donner les moyens nécessaires aux acteurs locaux afin qu'ils puissent réaliser la même prestation au niveau du bassin genevois et notamment pour les produits vitaux, à savoir pour les produits issus de l'agriculture de proximité.

Continuer à offrir à une population croissante une agriculture saine, locale et durable constitue l'un des défis majeurs des années à venir \*. Pour faciliter l'accès aux produits locaux, de nombreuses initiatives se sont développées ces dernières années.

L'agriculture contractuelle de proximité (ACP) lie par contrat des consommateurs et des producteurs d'une région définie pour un approvisionnement en produits alimentaires. Cet approvisionnement peut se faire par des coopératives ou découler d'une initiative associative ou individuelle. Si cette forme d'engagement représente l'idéal de la solidarité et de la proximité entre consommateurs et agriculteurs, force est de constater qu'elle ne convient pas à la grande majorité des consommateurs car elle implique une relation contractuelle et limite le choix des produits. Ainsi, seul un petit pourcentage des habitants du canton de Genève se sont engagés dans l'agriculture contractuelle de proximité (2'200 contrats de livraison issus de 14 exploitations pratiquant l'agriculture contractuelle\*).

De son côté, la vente directe offre une palette plus large d'options au consommateur mais elle oblige ce dernier à se déplacer à la ferme, souvent lointaine et peu pratique ou sur les marchés à des horaires précis forcément limités. Pour l'agriculteur, la vente directe nécessite de s'investir dans la communication, la distribution, le marketing autant de domaines qu'il ne maîtrise pas forcément. Le développement de la vente directe, notamment en termes d'espace, de personnel, en fonction de nouvelles technologies de l'information nécessite un gros investissement de la part du producteur. Ainsi, seuls quelques deux cents agriculteurs la pratiquent, ce qui représente 5 à 10% du volume de la production genevoise\*.

Nous possédons pourtant tout pour bien faire ou presque : une loi pour la promotion des produits du terroir, des producteurs motivés, le label cantonal de garantie de production GRTA (Genève Région Terre Avenir), des intermédiaires engagés et des consommateurs avertis prêts à faire le pas. Ce qu'il faut c'est d'une part une plateforme informatique moderne, simple et

efficace permettant de mettre en relation directe les producteurs et les acheteurs locaux intéressés, afin de pouvoir commander par internet et aboutir à une livraison à domicile rapide, sans que le producteur ou le consommateur ne soit obligé de se déplacer.

Actuellement, c'est au producteur de s'en charger et les frais de livraison sont rédhibitoires par rapport à ce que propose la grande distribution pour des raisons évidente d'échelle.

L'Union maraîchère genevoise est un partenaire de poids mais elle est orientée vers la grande distribution. Il existe des structures de distribution associatives ou privées qui privilégient les produits du terroir et les proposent en priorité directement aux consommateurs. Mais comme ils ne sont ni incités, ni valorisés dans leur démarche, ils sont peu connus du grand public ce qui a évidemment une incidence sur les prix proposés.

L'atout de la grande distribution, c'est sa « visibilité ». Son pouvoir de communication et son réseau étendu lui assure un débit important et donc des prix défiant toute concurrence. Et de fait, pour de trop nombreux consommateurs, le supermarché (ou son équivalent en « en ligne ») reste le point de vente le plus proche, le moins cher ou le plus pratique.

Pour manger davantage de produits locaux, il faut donc faire en sorte que les autres acteurs puissent parvenir à offrir à des prix compétitifs une prestation similaire. Cet objectif ne pourra être atteint, au moins dans un premier temps, qu'avec le soutien de l'Etat notamment par le biais de son antenne de promotion de produits agricoles genevois OPAGE.

Au même titre que cette dernière a mis en place un site Internet promouvant la vente directe (geneveterroir.ch), il s'agit maintenant de permettre à cette dernière de s'effectuer en améliorant les interfaces facilitant la commande et la distribution directes, sans que le producteur ou le consommateur ne soit obligé de se déplacer.

C'est ce que demande la présente motion et nous vous remercions, Mesdames et Messieurs les Députés, de lui apporter votre soutien.

\*L'agriculture genevoise en chiffres, novembre 2017 :  
<https://www.ge.ch/document/agriculture-agriculture-genevoise-chiffres/>