

## Connaître

### Connaître son territoire

- **L'organisation offre - demande** (volumes, capacités, attentes, acteurs)/ réseaux d'acteurs de production/vente produits locaux.
- Connaître les **produits porteurs** d'une identité forte / fédérateurs d'une identification au territoire (notion de terroir), pour mobiliser largement et le faire connaître à l'extérieur.
- Connaître et reconnaître la **diversité agricole** et les **produits disponibles** au niveau production et transformation (pas engagé en circuit long/pas encore produits mais motivant les agriculteurs).
- Connaître et **synthétiser les diagnostics existants** / éviter la sur-ingénierie.
- Connaître les **complémentarités** avec les territoires voisins.
- Connaître les **liens manquants**
- Connaître les surplus des **non professionnels** (potagers, vergers, produits de la chasse, etc)

Connaître **les actions** menées aux **différentes échelles** de collectivités : les **prérogatives** de chaque acteur :

- la compétence sur le foncier,
- la restauration collective,
- l'aménagement,
- l'appui à l'investissement, etc...

Connaître **les outils et le cadre** :

- **Formations** existantes (ex fiches outils Localim)
- Organisation de la logistique, les moyens de commercialisation, les outils de transformation (ex. outil Local appro')
- **Nouveaux collectifs** et lieux innovants
- Cadre **réglementaire** (ex. fonctionnement des appels d'offre pour intégrer des produits locaux)
- Connaître les **sources de financement** possibles

La méthode préconisée pour développer ces connaissances est de **créer des échanges**, car au-delà d'apporter les connaissances recherchées, cela est impliquant pour les acteurs concernés. Le mot-clef est donc **partager**.